全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

亿万富翁不告诉你的赚钱秘密

目录

第 1 章.....1
亿万富翁的赚钱智能.....1
亿万富翁的赚钱心态.....2
从稀薄的空气中赚取财富.....3
你想要拥有多少钱？.....3
金钱不能买到快乐.....4
谁比较富有？.....4
敢于冒险.....5
亿万富翁迈向成功之路.....6
真正的致富之道.....6
人们无法致富的原因.....7
辍学换经验.....7
成功可以很简单.....8
驶向致富的高速公路.....8
为什么大部分人都赚不到钱.....8
创业的是勇士或傻瓜.....10
我经历过的成功与失败经验.....10
想要登月，就得搭乘火箭.....11
致命错误导致贫穷.....12
让“制度”不断地复制.....14
致富之道在于少赚一点.....15
抱持获利了结的心态.....15
伤害企业价值的 20 种经营策略.....16
1.市场规模不大.....16
2.产品缺少特色.....17

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

3.时间杠杆不佳的产品..... 17
4.没有边际价值.....17
5.制度不佳，劳力密集..... 17
6.依赖一、两位核心成员..... 17
7.行人式客服.....18
8.没有建立品牌.....18
9.追随市场中的领先者..... 18
10.无法招募人才.....18
11.薪资少得可怜.....18
12.利润微薄.....19
13.竞争激烈.....19
14.故步自封.....19
15.没有退场策略.....19
16.没有基本客户.....20
17.差劲的行销手法.....20
18.顾客是你的乱源.....20
19.不建立关系，只顾着做生意..... 20
20.强力销售或放弃销售..... 21
创造企业价值的 20 种经营策略..... 21
1、市场规模要大或拥有成长空间..... 22
2、拥有独特而且切合时机的产品..... 22
3、只卖杠杆产品.....23
4、拥有附加价值.....23
5、建立完善制度.....24
6、良好的客户服务.....24
7、建立强有力的品牌..... 25
8、企业不能光靠一个人..... 25
9、引领潮箱--成为市场的领导者.....26
10、吸引最杰出的才智之士..... 26
11、依据工作表现论功行赏.....27

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

12、拥有高额利润.....27
13、实际竞争者寡.....28
14、保持领--不断推出新产品.....28
15、拥有投资者的进出场策略.....28
16、建立广大的顾客数据库.....29
17、良好的行销能力.....29
18、预知顾客需求.....30
19、提高顾客的来店价值.....30
20、进行市场教育.....30
什么是创造成功的习惯？.....31
习惯可以造就或毁灭你的成功.....32
招致失败的 28 个工作习惯.....33
1、有钱人在致富之前即已富裕.....34
2、有钱人是胜利大师.....35
3、有钱人掷巨石入水洼.....36
4、价值百万的错误.....36
5、内在的富庶心态.....37
6、有钱人昨天就把事情做好了.....37
7、有钱人的秘密武器：热情、承诺与自律.....38
8、有钱人的通关密码.....38
9、价值百万的第“七”感.....39
10、有钱人的游乐场.....40
11、没有愿景，你一定是疯了。.....40
12、小心偷梦者！.....41
13、致富游--“冒险才会赢”.....42
14、为何雇用老虎伍兹？.....42
15、有钱人与客户心心相系.....43
16、做个真正的自信人士.....44
17、你愿意提供免费服务吗？.....45
18、福尔摩斯技巧.....45

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

19、一起抽烟的领导智能..... 46
20、路上难免有狗屎.....46
21、如何创造神奇魔力..... 47
22、放下琐事，让你致富..... 47
23、有钱人只雇用最优秀的人..... 47
24、有钱人不会束缚你的能力..... 48
25、失败是“不”被禁止的..... 48
26、想要致--做个梦想贩卖家！.....49
27、学习聪明--做个梦想信仰家！.....50
28、怀抱勇气--无论如何都要做！.....50
29、记住别人--你才值得被记住！.....50
30、有钱人会说好话.....51
31、有钱人把员工当做明星对待..... 52
32、在动弹不得之前，先“抽身而出”..... 53
33、在还没缺人之前，先找好员工..... 54
34、你是否陷身泥沼？..... 54
35、跑得更快，跳得更高..... 55
36、金钱诚可贵，尊严价更高。..... 55
37、你是否与虱子为伍？..... 56
38、承担责任--方能迈向伟大之路.....57
39、人生不能重来.....57
40、不劳而获的财富--是金子吗？.....58
41、如何雇用理查布兰森？..... 59
42、恐惧使你贫穷.....59

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

第 1 章

亿万富翁的赚钱智能

“未来属于能见机会于未明之时的人。”--苹果电脑前总裁，史考利（John Sculley）

你听别人讲过几次“赚钱”这个字眼？“我只想赚钱”或是“我需要多赚点钱”这种话，我打赌你一定听过几千次了，而且你大概也对自己说过同样的话。

虽然每个人说的话听起来一模一样，可是“穷人”(其实是具有“穷人”心态的人)的意思却和有钱人所指的相差十万八千里。“穷人”只会用他们学到的过时方法……，也就是出卖时间来赚钱，而结果只有一种：做得更久，或操得更累。

当有钱人说要多赚点钱时，他们指的和穷人想的大大不同。有钱人说的“多赚点钱”是指“创造财富”，他们根本没想到要出卖自己的时间。

当你看完这本书时，我敢保证你一定会同意，听起来一模一样的两句话，其实有好几百万价值上的差异。“多赚点钱”这句话有双重意义，而其差别就在说话者的心态。

穷人的赚钱心态

大多数的人打从娘胎起，就被父母和学校教育教导要懂得服从，社会教育则是教我们要想赚钱--无非是找份工作--也就是出售我们的时间。

当我们投入所谓的职业(法律、医学、会计)，或是在工厂扫地，总归来说，做的都是同一件事：只要我们不工作，就拿不到钱。

我们花了十多年的光阴在学校接受教育，却所学有限，只学到如何“糊口”，大部分的人都受雇于他人，有份工作，靠着出售自己的时间养家活口。

“出卖时间”使我们变得“贫穷”(或无法致富)，这种观念是父母教导我们的，也会传给下一代……，代代相传，所以这种“贫穷”心态也会跟着流传下去。

讽刺的是，每天我们起床时总会幻想自己一夕致富；打量坐在名贵轿车里的男男女女，心里想着：“这部车比我的房子还贵。”这激起我们想要变成有钱人的欲念，幻想着有钱以后要过着什么样的奢华生活，却不去好好想想怎样才能变得有钱

--活在自己的象牙塔里，不愿面对现实，养成驼鸟心态。

很不幸地，许多人最后落得梦想幻灭，生意失败。这些人失

败的原因并非没有梦想或是缺乏欲念，而是缺少了一项最简单的

认知……

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

亿万富翁的赚钱心态

那些成功的人之所以成功，是因为他们了解一件别人不知道的事，也就是“如何赚钱”。更有甚者，这些人赚钱的方法一点也不难，不费吹灰之力就能赚进大把钞票--而且是“从稀薄的空气中赚取财富”。

“从稀薄的空气中赚取财富”绝非痴人说梦，但唯有你相信它，这句话才行得通。我将在《微利时代亿万富翁的赚钱秘密》一书中证明，为什么从稀薄的空气中赚取财富是可行的，而且只要你身体力行，就能晋身亿万富豪之列。

许多人总是不断地质疑，自己到底在做些什么。每天早上起床，上班，过着一成不变的生活。有一天突然兴起一夕致富的念头--以为靠着投资股市、房地产或是找到快速致富的赚钱计画就可以办到。

最快速的赚钱方法，老实说不是投资股市或房地产，这些老掉牙的方法太慢了，最迅速的致富秘诀是创造成功的企业。

上表列出的是不同投资计画的每年报酬率，要特别注意的是，我把你的收入和资产的成长率都列了出来，因为造成财富累积的重点不在于收入，而是资产的成长。

无庸置疑地，能够让你最快致富，从稀薄的空气中赚取财富的方式，就是开创自己的事业。但要记住不是所有的企业都能获利，有些公司虽然很成功，但却一文不值--因此你要开创的事业，对其他人而言，必须是有价值的，这样才能让你赚钱。

举例来说，一个有自己诊所的脑科医生，人们会因为他的专业技术和名声，而找他动手术，这样每年可能可以赚进好几百万，过着相当富裕的生活。不过对其他人来说，这样的生意毫无价值可言，不值得投资。

自己创业不能保证一定就能致富,对许多人而言，却有可能很快就大栽筋斗，败光他们所有的积蓄。

从统计数字来看，90%创业的人会犯下致命的错误，而且祸根早在创业之前就已种下--最佳状况是花钱学经验。不过你也有可能因此倾家荡产，一蹶不振；然而，若能学习前车之鉴的话，就能够避免无谓犯错。

阅读了这本书之后，你将了解两个在同一时间创业的人，事业也几乎在同一时间扩展版图；然而，在两、三年后，其中一个人的事业可能如日中天，另外一个人的事业可能一败涂地--两人花了同样的努力、专注和投入，但其中一人可能成了亿万富翁，另外一人却两手空空。

这个简单的道理，对所有的生意人而言都绝对是价值连城、梦寐以求的，在真实世界中的赚钱诀窍从来没有像现在这样被活生生地揭露出来--它们都被那些得知从稀薄的空气中赚取财富秘诀的人给“暗坎”起来了。

从稀薄的空气中赚取财富

《微利时代亿万富翁的赚钱秘密》是我观察有钱人和成功人士后的心得，我将揭露所谓事业有成人士，他们的思考模式、理念以及习惯。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

这本书绝无仅有，它将教你如何创造财富，从一个相当重要的着眼点：提供价值不菲的观念及方法，教你如何掌控事业和生活，让你享受荣华富贵。此外，还将提供你一项其它书籍无法给你的独特机会：一个循序渐进的成功方程式，让你能够落实自己的理念，筑梦踏实，不再光是流于梦想空谈。

这本书将引领你做出重大决定，如果想要达到多赚点钱的目标，别无选择的你必须：

彻底改变想法。

知道有钱人在想些什么。

有钱人到底在想些什么？辛勤工作并非赚钱的不二法门，重点在于学习如何以最快的方式赚钱……，也就是从稀薄的空气中赚取财富。

我的秘密档案！

麦可劳伯李斯基(Michael Wrubleski，澳洲雪梨国王篮球队创办人，澳洲篮球运动的改革者)有一次突然对我说：“布莱恩，人生没有什么秘密，所有事都摊在阳光底下，如果有秘密的话，只是别人知道，而你不知道罢了。”

身为愿景出版公司的创办人和总经理，澳洲重要商业书籍的出版商，在我的生命当中，一些经得起时间考验的想法直接或间接深深地影响了我。过去 11 年来，我有幸与一些来自世界各地的伟大商业作家，以及专研自我成长的教育工作者合作；我读了上百本有关商业成功的书籍，与这些书的作者会晤，举办国际性的研讨会，邀请全球顶尖的企业家和管理人才出席。

我的灵感不光来自想法卓然出众的人或是他们的著作，我还有幸一手创立成功的事业。为了使企业更加茁壮，我与许多澳洲的杰出企业人士携手合作--这让我从稀薄的空气中赚取财富。

直至今日，我仍然每天经历成功、失败，这些美好的经验意味着，我所处的时代仍存在着商业世界中理想与现实的矛盾冲突，我有机会同时面对这两种状况，尽力让自己的生活更加美好--这些经验让我能够拥有更多的知识，抛开束缚，挑战新奇的计画和机会。

我曾经记下心得，搜集想法，把它们存在一个神秘档案里(只有我知道的秘密档案)。正因为如此，我才有此机缘出这本书--我汇集这些价值不菲的点子，与读者分享--希望能让读者对于金钱以及成功有着全新的想法。接着下来，让我们一起来探讨人生中逐渐展开的重要问题……

你想要拥有多少钱？

“我们远比自己所想象得要富有得多了。”--法国启蒙时期思想家，蒙田（Michel De Montaigne）

在此，我想重申我对“富有”的看法，好让读者了解我生活当中的熟重熟轻。当然，有钱很重要，但绝对不会是最重要的事--如果你对此心有疑虑的话，问问癌症病房里的病患。

对你而言，富有意谓着什么意义？

如果你比你的家人、朋友、左邻右舍有钱，那就是富有吗？还是要像微软创办人比尔盖

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

兹一样有钱？如果你有能力买辆新车，甚或是保时捷，就代表着富有吗？如果你每个月能够支付生活开销？或许直到你不用再操烦“钱”事，你才会觉得自己有钱。“富有”这档子事，对不同的人来说，的确各有见解。

对于财富的追逐，几乎所有人都不满足于现况，几乎每个人都希望多赚点钱；然而大家要知道的是，生活的富足并非单纯只是赚更多钱--许多人无法参透这点。

的确，有钱好办事，但有很多东西比钱还重要，例如：相知相惜的伴侣，让人无后顾之忧的家庭生活，值得信赖和依靠的朋友，一份喜欢的工作……这些东西是你有钱也换不到的，如果缺乏这些，你的生活无法圆满。快乐建筑在非物质的事物上，像是：健康、人生观、成就感、自我价值的实现、信仰等。生活的圆满在于你能够将所有的情绪导人正确的方向，将这股能量运用在所有你从事的事物上，不管是工作或玩乐。

我常听人说：“如果我拥有更多的钱，那就好了。”这个想法是错误的，别误会我的意思，有钱确实能让生活更舒适，让你在午夜梦回时不用操心“柴米油盐酱醋茶”等生活开销，有钱也能让人更有安全感，让你有机会云游四海，开拓视野。

金钱不能买到快乐

许多人无法看清“有钱买不到快乐”，他们花大钱买豪宅，屋内却缺少家的温暖。举办高朋满座的派对，大啖美食，品尝美酒之余，却发现座上宾客没有一人可以坦承以对，因此在人群当中感到落寞。等到此时才发现“有钱买不到快乐”，可能为时已晚--因为他们可能穷其一生追逐财富，到最后却发现快乐才是他们要的。

“有钱”和“快乐”有很大的不同，差别在于：

“有钱”能够满足你的欲念。

“快乐”能够让你心满意足。

如果你认为财富的累积能带来快乐，不妨再想一想，若你坐拥金山，但在情感和心灵上却一贫如洗，那么你的灵魂是空虚的。

快乐是生活、物质以及情感各方面的一种平衡，每个人都应该找到自我的平衡点。唯有如此，你才能得到快乐。如果你有钱，当然可以假装自己很快乐，也可以让别人误以为你很快乐，但你终究骗不了自己。

谁比较富有？

《微利时代亿万富翁的赚钱秘密》是为那些希望在快乐以及富有之间找到一个平衡点；愿意身体力行，尽其所能达到致富目标的读者量身打造的，在你阅读本书之前，请谨记在心：世上有许多人虽然物质匮乏，然而心灵充足。

一名智者曾说过：“我不嫉妒比我有钱的人，但我嫉妒比我快乐的人。”如果你快乐，代表你的生活一定是富足的；但若光是有钱，可不表示你的生活幸福美满。

那些一心追逐财富，却误以为快乐会伴随而来的人，到头来会发现自己落得两头空，我敢保证你生活周遭一定存在着这种类型的人，在你的朋友或是家人中，肯定有人把“快乐”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

和“有钱”两者混淆，这种人并不了解真正的人生价值所在，他们误以为花钱就可以得到情感上的满足。

西洋乐坛著名的乡村歌手肯尼罗杰斯(Kenny Rogers)曾经在受访时说过，想要有钱，你必须“热爱你的工作，要有深爱的人，还要有一个热切想望的未来。”这真是金玉良言呀！

敢于冒险

海伦凯勒(Helen Keller)说过：“生活是一连串的冒险，否则就没有可取之处。”

没错，生活中的确充满风险，这也是有钱人的生活写照，他们视人生为一场游戏--必胜是他们的目标，他们从没怀疑过：“假如……，那该怎么办？”

你必须决定自己想过什么样的生活，这是你的基本权利，你应该自行做出决定。

有些人选择走平坦的康庄大道，对他们而言，一成不变、有条不紊的生活，是他们所追求的目标；然而那些踏上崎岖险径的人，内心所企盼的是每天都能面对全新的挑战--这是他们精力充沛的根源，持续奋斗的动力，也是每天睁开双眼后想要过的生活。

对那些追求平顺生活的人而言，生活若是充满无限的挑战，则太过刺激；然而，对那些想要经历大风大浪的人而言，平凡无奇的生活无疑像个牢笼。

看到这里，我想如果你对我的书有兴趣的话，你一定是不甘于现在的生活，跃跃欲试想要接受挑战；纵使你曰后后悔不已，巴不得自己当初没走上这条崎岖道路，但千万记住不要半途而废--咬紧牙关，就能渡过难关。

对某些人而言，这是他们人生旅途中的负担；但对其他人来说，却是一条必经道路。不管怎样，这种勇于做事的人，他们可能会遭遇挫折，招致批评，终其一生成为别人的笑柄--在数百年前，可能还会被人处以火刑或是逐出教会。

但这个世界需要这样的人，如果没有这些人，所有的进步都会停滞不前；如果不是他们敢于创造人们从来未曾想过的事情，我们怎能享用那些现在被视为理所当然的便捷事物。

想一想以下这些“历史名言”。

1876 年，英国邮政总局局长曾说过：“我们不需要电话，我们有很多信差。”

1943 年，IBM 总裁汤姆斯华顿(Thomas Watson)认为全球计算机市场规模只有五部计算机。

1968 年，IBM 的总工程师提到芯片时说：“这东西有什么好的？”

1970 年，英特尔创办人之一的戈登摩尔(Gordon Moore)说，生产家用计算机是浪费时间。

雅达利(Atari)游戏制造商以及惠普计算机(HP)都曾拒绝，苹果计算机创办人研发个人计算机的提案，叫他滚回学校去。

1981 年，比尔盖兹认为个人计算机的 640K 内存，是绰绰有余了。

勇敢放手一搏，否则就平淡度过人生吧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

亿万富翁迈向成功之路

“想要致富，你必须经营自己的事业。”--美国石油巨子，保罗盖提（J.Paul Getty）

和五、六十年前，甚至十年前比较起来，现今的成功之道大不相同，原因在于：竞争激烈。

竞争无所不在，而且愈来愈激烈，今日商场上的运作，就像“丛林法则”：适者生存，不容自满或第二名。如果你的公司积弱不振，势必关门大吉，或被其它公司甚至竞争对手并吞。

更糟糕的是，顾客的教育程度更高，要求也更高--你的竞争对手可能不再是你原先设想的对手，你在商场上的竞争对象也不再是你的同业，而是其它产业中的成员--无论卖的产品是否跟你相同。在 21 世纪，成功的企业要靠“娱乐”消费者，才能赚到他们口袋里的钞票。

如果有人说：“你的竞争对手是迪士尼、麦当劳或爱迪达。”你的反应可能会跟我一样：我的竞争对手怎么可能是在十万八千里外，经营型态跟我截然不同的企业呢？

答案其实很简单，迪士尼、麦当劳或爱迪达(或是其它数千家企业)设下尽善尽美的客服标准，还不断求新求变。一旦顾客享受到他们无微不至的服务，以往你所提供的服务，就显得微不足道。也就是说，你的顾客有好几千种不同的选择：除非你的服务也向上提升。

“过去的世界纪录是现在晋级的最低标准。”这种情况不只适用于运动场上，在商场也是一样。

真正的致富之道

以下是五种我知道的赚钱方法。

继承遗产或嫁个有钱人：如果你够幸运。

非法取得：偷抢拐骗，这些方法都很冒险，而且不道德。

投资：只要你有正确的理财技巧、好的财务顾问以及耐心，通常都能获利。

工作：未能运用杠杆原理的话，工作无法让你致富，关于这点我将在第 104 页详述。

创业：除非知道正确的方法，否则也无法致富。

保罗盖提在他的著作《如何致富》(How to Be Rich)一书中，曾经指出致富的不二法门：你必须自行创业。他开宗明义指出，如果你一辈子都帮人做事，那就无法致富。那些靠创业赚钱的人，当然了解这一点；但创业这件事说来容易，做起来却不简单，这也是我出这本书的最大目的：创业不能保证一定让你致富，但是如果行之有方的话，这是最快的致富方法。

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

人们无法致富的原因

统计学家指出，目前在工作的人当中，只有 5%的人退休之后能够衣食无忧。看看这个数字！只有 5%的人，在 65 岁以后能够不靠政府的补助或其它津贴，自给自足，这是多么可悲的一件事呀！

这是什么道理？为什么退休后的日子过得无忧无虑的人那么少？为什么经济独立如此难以达成？答案其实很简单：我们的教育制度害了很多人，因为我们并不知道：

如何赚取足够的钱。

如何存钱。

如何明智地浑用金钱。

想要致富，不用上学校

“成功并非来自大学教育里的艰深理论，而是要去了解人们想要什么，让他们心甘情愿地付钱。”

--温蒂汉堡创办人，戴维汤玛斯（Dave Thomas）

高中时，我们班上有位转学生，他在 13 岁的时候辍学，当时我们所有的人都认为，这家伙疯了，他以后一定会从事工资很低廉的工作。没想到我日后有机会再见到他时，才发现完全不是那么一回事；这位老兄赚的钱，比起其它接受正规教育后投身各行各业的同学都要多。

这个意外的巧遇，使我有机会发现，如果你完成学校的正规教育，取得学位，在 24 岁投入就业市场，你永远无法赶上那些 14 岁就出来工作的人。

我们从小接受基础教育，学习阅读、写作、数学等学科的训练，却没有接受生活技能上的教育。然而，我们却期望能在社会中取得一席之地，获得一份工作--不幸的话，可能得做着无聊的工作，没有任何的创业打算和技巧。

教育制度不会教导我们如何创业，学校只会教小孩子背公式，不让我们进行独立思考的活动。在学校或大学的课堂中，不会触及赚钱和存钱的课题，既使选修“商业课程”，也都着重在管理的技巧，看报表，而非教你如何赚钱的关键要点。

为何天公疼憨人？

财富和教育之间有无关联？所有的证据都显示出，的确没有。也许一个大学毕业生头一份工作的薪水，比 16 岁学徒要高；不过真要赚大钱的话，就跟教育程度没有关系了。

千万别把“欠缺正规教育”和“没有智能与知识”搞混了，那些赚大钱、经济独立的人都受过教育，他们可能不是从学校或大学中学会如何赚钱，因为还有其它接受教育的方法，我称之为就读“财富学校”。

辍学换经验

许多事业有成的人并未受过正规教育，以达美乐披萨创始人汤姆摩纳汉(TomMonaghan)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

为例，他在 1962 年开了一家小小的披萨店。当时他才 23 岁，大学没毕业，没有经验，手上的钱只够用来开张，而且一开始生意并不好：第一个星期的营业额是 99 美元。然而到了 1987 年时，汤姆在全球的门市达到 2500 家，销售金额高达 25 亿美元；1997 年时，门市成长到 5500 家，销售创 35 亿美元的佳续--隔年，摩纳汉卖掉 93%的持股。如今达美乐的连锁店达 6100 家，唯一没有改变的是：摩纳汉还是没有完成学校教育。

那么，他究竟是在什么地方学得成功之道？其实，“财富学校”就是要你勇于尝试，不要害怕承担风险，从失败和成功当中学习。

成功可以很简单

温蒂汉堡连锁店的创办人戴维汤玛斯，他十岁就辍学，12 岁时，他在一家午餐店当收银员，开始他的“财富教育”。

当兵时，他是伙夫，之后在几家餐厅工作，然后当上肯德基一家门市的经理。正因为这些经验，让他有机会在 1969 年开了第一家温蒂汉堡，如今温蒂汉堡的连锁店达 4020 家。然而他发现，教育让许多人在取得学位后，变得自以为是。汤玛斯认为：成功并非来自大学课堂里的艰深理论，而是要去了解人们想要什么，让他们心甘情愿地付钱。就是这么简单！

汤玛斯说：“我知道怎么做好吃的汉堡，我们提供顾客美味的食物，干净的用餐环境，友善的服务，而且物美价廉。”

真是的！你要上大学才能了解这些道理吗？

当然不！然而，成功就是要深切地了解这些基本道理，以这些为原则，打造自己的事业。

要如何才能了解这些原则呢？看看别人成功的例子，事业成功人士通常会出自传，往往在这些自传中，他们会明白列出自己的创业法则。当然，这并非最好的学习方式，面对面的经验传授更棒，但阅读传记至少是个起步；随着时光流逝，学得更多经验，你就能设法遇见可以学习的对象，这样你就能学到更多。

这并不是什么秘密：学生就是要从老师身上汲取经验，转化成自己的，再加以改善--这是让自己快速接受教育的唯一方法。

不要老是专注于别人成功的一面，也要从他们的失败中学得教训，看看他们是怎么赚钱和花钱。总之，学习别人的经验：价值非凡。

驶向致富的高速公路

“财富眷顾勇者。”--古罗马史家，维吉尔（Virgil）

你可以投资股市或房地产，但最快的赚钱方法还是自行创业。但光是自行创业还不够，你必须选择适当的事业，起步的方法要正确，否则有超过 90%的机会失败。

为什么大部分人都赚不到钱

统计数字显示，在所有的新创事业中：有 80%在五年内倒闭，硕果仅存的也有 80%在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

未来四年内关门大吉。

这也就是说，在澳洲现在的一百万家新创公司当中，九年后只剩四万家。这个数字看起来不可思议，不是吗？其它九十六万家公司的下场，不是关门大吉(自愿或因资金无法周转)，就是被其它竞争者购并，被并吞或是转型为其它事业。

但这还不是最可怕的数字。那些硕果仅存的公司，大部分都不赚钱：剩下那四万家公司之中，大约只有 15%赚钱。记住！这个数字意味着，在当初的一百万家公司当中，只有六千家公司获利；剩下的三万四千家呢？他们死撑着，损益平衡或是赔钱。在你可以期望企业能够赚钱之前，先了解别人为什么会赔钱；那么，你就可以避免重蹈覆辙。

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

为何那么多人失败？

我看过很多这样的例子，也许你也看过，人们充满干劲，满怀理想抱负，决定辞掉工作，自己开公司当老板，走上致富的道路。他们知道自己是个中好手，了解市场并且竭力推销自己的产品：但为什么还是无法成功？

他们充满热情，渴望获得财富，赚个一、两百万美元是他们的梦想，让他们生命不虞匮乏，在海滩买栋房子，买艘船和跑车……

这是很正常的事。每年都有好几千人自行创业，创立公司，贩卖产品或提供服务--等待成功的到来--但通常事与愿违，美梦幻灭。

究竟哪里出了错？

刚创业的人，看到别人的成功例子，就以为自己一定做得到。毕竟，创业没那么难，不是吗？麦可葛柏(MichaelGerber)在他极具洞察力的著作《E 迷思》(The E Myth)一书中，检讨企业失败的原因，归纳出一种他称之为“创业者的致命伤”的状况。

那些罹患“创业者的致命伤”的人，通常工作表现出色，他们可能是水电工、建筑师、糕点师傅、计算机销售昌……，他们受过绝佳的工作训练，经过几年磨练，经验丰富。不过，就算你是全世界最棒的水电工，并不代表你能创业，自己当老板。你运得学会与员工相处，找到市场区隔，处理形形色色的文件，保持清晰的观点；那么事业就可以曰渐茁壮。经营事业是一门学问，要靠不断地学习；随着新的挑战接二连三地出现，创业者之前拥有的技巧和经验，可能变得毫无价值。

那些患了“创业者的致命伤”的人，将会面临许许多多的挑战。做生意不能光靠一具电话，你还需要：店面、设备、材料和家具。零零总总加起来：一家新的公司还需要有法律顾问和会计师、公司的信纸信封和名片等。这些都要花钱，创立一家公司可能要用自己的积蓄或向银行借款，而银行唯一接受的担保就是房子。

当一切准备就绪，公司开始营运时，可别高兴得太早，别忘了下列很重要的几点：

你要如何吸引顾客上门？

如何留住顾客的心？

如果大获成功，你现在投入的事业是否可以让你获利了结，并且获利匪浅？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

通常的结果是：刚创业的未来大老板，很快就发现自己投入一个不够多元化、没有前景的产业；他们的事业没有前途，工作得比以前还要辛苦，得到的报酬却少得可怜，最后落得想要回去敞老本行--当别人的员工。他们没有假日，周末还要上班；如果他们没有如此打拚，财务状况早就崩盘破产了，甚至最后会倾家荡产。

他们真的没有退路。

如果你已经犯下致命的错误，才开始学习如何经营事业，那就太迟了。另外，如果你不尽快学习正确的创业方式，事业终将失败。

创业的是勇士或傻瓜

你的事业的成功与否，不在于你能否了解这一行业，而是你懂不懂得经营事业的技巧；有了这个观念后，让我们从实际的角度来看，“做生意”的真正意涵。

大部分人在创业的时候，并不了解即将面对的问题有哪些，因为他们没有经验，也就无从准备起。而且，学校也没有教授创业的技巧--创业于是乎成为他们一生当中，最艰辛的挑战。

然而每一家公司，不管从旁人眼光来看有多成功，还是存在许多问题；没有一家公司可以自行运作不辍，问题会不断发生。一家公司是否健全，端看你如何处理、克服这些问题，让公司得以永续经营。

创业并不只有光鲜亮丽的一面，你还必须不断地克服问题和障碍；这是创业的真实面貌，千万别以为自己会得天独厚--这也就是企业与运动的不同之处。

不过，商场上的竞争与运动场上的较劲可以拿来相提并论。透过这样的思考转换，当你陷人问题的泥淖中动弹不得时，可以转移过多的负面情绪。如果你在处理公事时，能像在运动的时候一样，长保一颗愉悦的心，你将发现自己愈来愈喜欢接受挑战，而且总是能很快地解决问题。

我经历过的成功与失败经验

“事情不会永远像现在这幺糟。”--霍瑞斯（Horace）

以我自身的经验为例。我投身两种不同的事业，花费同样的心血，却得到两种截然不同的结果：一个成功，一个失败。从这两个天坏之别的经验，我们可以学习一些宝贵的教训。

跟别人比起来，我投入职场的起步较慢。我在结束大学生活，周游列国之后开始找工作；这才发现自己落后同侪团体许多，那一年是 1989 年--那时经济衰退，和我一样年纪的人往往比我有经验，找工作时也比我容易得多。

试了几个月以后，我发现自己很难谋得一职，我的心情跌到了谷底。四处碰壁的我，于是打算创业，开一家顾问公司，自己当老板。许多跟我有同样经验的人，也都走上创业这条路。

这真是太棒了，我从没有工作摇身一变成为老板：一个更棒的结果。但很快地我发现，自己其实并未真正拥有事业，我只不过是找了一份自食其力的工作罢了！虽然自己开公司有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

不少好处，却没有因此为我带来财富，更谈不上因此致富。相反地，创业让我更需要现金流量，然而我的收入却是我辛辛苦苦靠劳力挣来的，这跟投身传统的人力市场没什么两样。

让人们陷于贫穷的决定

我犯了一个跟很多人一样的错误，使自己陷入贫穷深渊，万劫不复。当你要追求财务独立时，“以时间换取金钱”是最笨的选择。

“以时间换取金钱”就和受雇于人，开一家顾问公司，或是其它计时收费的公司，没什么不同，这些包括许多行业，像是：医生、律师、水电工、会计师等，这些人可能时薪很高，但无法从目前从事的职业当中致富。

拥有顾问公司每年或许可以赚五十万美元，过着舒适的生活，但这称不上是富有；为了维持一定的生活型态，他们必须花时间，兜售自己的才能。他们可能拥有“名车”(租来的)和“豪宅“(贷款很重)，小孩都上私立学校，可能还有点余钱购买股票--但这些人的生活不会比受雇于人好到哪里去。也许企管顾问开的是 BMW 的新车，雇员开的是福特新车；老实说，以他们的财务状况而言，两者其实差别不大。

有了这样的观念之后，我做出一个结论，我的企管顾问公司不会开太久--直到我找到一个企业符合“时间杠杆”的概念为止。我所谓的“时间杠杆”指的是，一家公司的收入，不用全靠我个人的努力才能换取。

经过两年的寻寻觅觅，我终于如愿以偿，我把这家公司取名为“愿景出版公司”。愿景出版公司专尸弓出版商业书籍，主要的顾客为工作忙碌的管理阶级人士(忙着以时间换取金钱)。这是一门很棒的生意，因此这一行拥有许多全球最有价值企业的特点(这点容我稍后再述)。

我成立这家公司，五年后就把我的持股卖给我的合伙人。这一个小小的举动，却是我踏向从稀薄的空气中赚取财富的一大步，也是我在这本书中即将灌输给你的观念。创造财富的第一守则：不要发展事业--而是要创造一个有价值的资产，再出售变现。

把公司卖掉以后，我拿到的支票，数目之大是我这辈子第一次看到的。获得这一大笔钱后，我对从稀薄的空气中赚取财富这个观念，更加有信心了。

想要登月，就得搭乘火箭

“创业的最大目的，就是要从稀薄的空气中赚取财富。”--布莱恩许尔

你能只身飞上月球吗？当然不行。但要如何才能做到呢？

如果你有一艘火箭，经过几年的训练，也许你真能飞到月球；但如果没有搭乘火箭，根本不可能上月球。即使你可能只是想飞到附近地区，也要有交通工具才行，而且还必须是正确的交通工具。想一想，如果你搭 747 客机的话，有可能上月球吗？尽管 747 是很棒的交通工具，但它绝不可能带你飞人太空。

如果你想要从稀薄的空气中赚取财富，就必须使用正确的交通工具，也就是说，必须要投入正确的事业--正如同我之前说过的--不是随随便便开一家公司，而必须是拥有许多正确特质的公司，一家可以发挥你最大才能，从稀薄的空气中赚取财富的公司。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

致命错误导致贫穷

抛开工作的枷锁，自己做主当老板；然而开了一家公司后，并非所有问题就能迎刃而解。要知道：不是所有的公司都一模一样，它们并不会自行运作或赚钱。公司成立之后，还有很多事情要注意，否则就像搭风筝上月球般，绝对不可能成功。

要赚钱，你必须拥有正确的技巧和“交通工具”。许多人在事业刚起步时，犯下致命的错误--可能是因为他们资金不够或是想不清楚，因此他们藉由“以时间换取金钱”的方式，或是投入个人心血在赚钱。

如果你打算创业，就应该只有一个原因--想要创造财富。成功达成这个目标的结果，应该是让你获得众人称羡的自由，换句话说，基本上你追求财富并非为了财富本身，而是你想选择如何与何时工作，如何消磨你的时间，做些自己想做的事。你可以多花一点时间陪陪孩子和家人，打打高尔夫或网球，放轻松，旅行或是实践任何你想做的事。

我想所有想创业、想赚钱的人，都是因为想要获得个人自由，随心所欲去做自己想做的事。

“赚钱”是什么意思？

“赚钱”。让我们来好好想想，“赚钱”是什么意思？

如我之前所言，穷人把“赚钱”和“挣钱”两者搞混了，但有钱人却分得很清楚。

其实“赚钱”和“挣钱”两者之间有很多的差别。“赚钱”并非汲汲营营在“收入”,这种帐面上的问题，而是必须创造资产。每个人都可以自行创业，但要把公司转换成有价值的资产，在事业奠基之初，就要抱持着完全不同的心态。

究竟“公司”和“资产”有不同？道理其实很简单。

所谓“公司”，指的是生财工具，靠的是个人打拚，尽心尽力付出，我的顾问公司就属于这一类。

所谓“资产”，也是生财工具，不靠个人的努力，而是靠制度在运作，所以任何人都能执行和管理。如此一来，很容易就能转手，卖给别人，买家不需拥有任何管理上的技巧。我的出版社就属于这一类。

差之毫厘，失之千里。“公司”与“资产”的差别在于，最终结果会造成财富和生活品质上极大的落差。

为何我要花那么多时间，阐述这两者的差异？

如果你做出人生当中最重要的决定：辞去现有的工作，放弃稳定的收入，冒风险自己出来创业，工作更孤单、艰辛，财务压力沉重；想到要冒这么多风险，很多人就打退堂鼓。

最佳的获利方式是尽其所能，建立最有价值的资产。你要如何创造资产，可以自行决定，但在接下来的章节当中，我将一步一步教你一些重要步骤，让你成功的可能性达到最高，失败降至最低。

在此，我先说明一点：创业的最大目的，就是要从稀薄的空气中赚取财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

这是你愿意冒险犯难的唯一理由，如果你在创业之初就犯下错误，这会耗损你的精力，榨干你的情感，败光你所有的积蓄。所以你创业的目的，绝对不能是为了“挣钱”，想要从稀薄的空气中赚取财富的话，以下两件事不可不知：

创造收入。

创造有价值的资产。

创业之初，获利并非首要之务。以亚马逊网络书店(Amazon.com)为例，在刚起步的时候，亚马逊从未达到其年度获利目标，但这家公司还是很值钱--在 2002 年二月时，它的价值仍高达 100 到 150 亿澳币(约合台币 2200 亿至 3300 亿元)。

然而，为了创造有价值的资产，就要有固定的收入；这意味着你必须出售商品才能获利，公司才能继续运作下去。更重要的是，你必须确定自己是有系统地在管理公司。也就是说，这家公司的运作和收入，并不是靠着你个人的努力，才能完成。

如果你能照着上述的方法去做，就能成功地创造有价值的资产。

有行无市，就是一文不值

“你在一开始创业时，就该想到，如何在未来脱手转让时，获取最大的利益。”--布莱恩许尔

想想：如果你的房子无人间津，怎有价值可言？如果你发现房子盖在有毒废弃物上，又能值多少钱？你势必找不到买主，你的房子和土地就变成一文不值。

如果希望万丈高楼平地起，你一定会先找地段好、交通便利、景观优美、邻近商店和学校的地方，方便亲友前来探视。在盖房子时，你会注意外观、规模和生活空间，还会装设现代化的便利设施。为什么？因为你知道这样的房子才适合居住，而且如果日后要出售，才可以卖到一个好价钱，让你稳赚不赔。

创立公司跟盖房子一样，你在买卖房子时有关地段和使用型态的考量，正好运用于开公司。因此你在决定开公司时，一开始就应该想到，如何在未来脱手转让时，能够获取最大的利益。

要让你的公司成为有价值的资产，公司必须可以高价转售，要可以转手变卖给别人，这家公司必须是制度化经营--不必靠你个人的努力耕耘--更棒的情况是：可以在完全没有你的状况下运作良好。

听起来很简单吧？不过只有极少数的企业家可以做到这一点。并非所有的企业都具备杠杆效应，所以你必须慎选你所投入的事业。举例来说，医生和律师的工作有办法制度化吗？非常不容易。他们无法从事业中获取大量的收益，所以，他们从事的事业就不是有价值的资产，我不建议你投入这样的事业。

以微软为例，你认为比尔盖兹需要投入研发新的窗口系统吗？微软是一个绝佳的例子，公司有价值--可以转售--并且价值连城。

许多企业资金充裕，老板却很难出售公司，因为公司与老板的依存度很高，或是被认为如此；也就是说，这家公司是由老板一个人打下来的江山，这样的公司也毫无交易价值。

要小心！在事业创建之初，不要落入这样的陷阱，否则你将付出惨重的代价。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

我有一个客户，经营连锁珠宝店相当成功，然而这家连锁企业的价值却远比实际价值低了许多。为什么？这家企业是因为老板才闯出名号，所有同业都了解这点，并且推崇老板的成功之道以及他鉴赏珠宝的能力。然而这家企业却很难找到适合的买主，没有一家同业或是创投公司，愿意买下这家连锁珠宝店；因为在他们的管理之下，珠宝店将无法像现在这样发光发亮。因此尽管珠宝店经营得很成功，老板却无法顺利将店出售。

结果是，我的客户，也就是这家连锁珠宝店的老板，还是得靠自己的努力换取固定的收入，并未如愿地打造出可以出售的资产。最终，他只好以低于这家连锁珠宝店市值的价格出售。

不要出卖时间，要卖“套装产品”

世上所有成功的企业都一样，只推出他们的产品“一次”，之后就一而再、再而三的出售。

他们卖的是“套装产品”，这并非单指字面上的意义；虽然你去购物时，买到的常是“套装组合”。我的意思是，他们只制造产品一次，然后重复出售。

以音乐家或运动员为例，他们以时间换取金钱吗？错！他们利用时间的杠杆原理，贩卖“套装产品”。怎么说呢？音乐家把他们的歌一次录下来，卖出好几亿张唱片，赚取权利金。摇滚歌手洛史都华(Rod Stewart)卖出上亿张唱片，光靠演唱会门票收入，绝对没有办法让他赚到这么多钱。保罗麦卡尼(Paul McCartney)是英国最有钱的音乐界人士，身价高达五亿英镑，而他的收入大多来自权利金。

知名拳击手在一场一个小时的拳赛中，可以赚进上亿美元的收入，这是怎样办到的？运用时间杠杆原理，将转播权卖给电视台。一场世界级的拳赛，透过电视转播，在全球可以吸引到上亿人收看--又是一个充分利用时间杠杆原理的例子。

“套装产品”加上时间的杠杆原理，是从稀薄的空气中赚取财富最快、最聪明的方法。推出产品一次，之后卖出十次、百次、千次，靠重复出售你的时间倍数赚到可观的收入；更重要的是，你的企业最后会成为一个有价值、可以出售的资产。

当我在研讨会上解释这个概念时，常看到听众脸上露出奇怪的表情，然后问我有关只推出产品一次的问题。

让“制度”不断地复制

你必须扪心自问：是“制度”制造产品。或是你自己？麦当劳每天制造出数以百万计的汉堡，而这些汉堡的制造完全制度化，完全仰赖制度做出汉堡，而非麦当劳的创办人雷依克洛克(Ray Kroc)或是现在新的老板。把这个拿来跟脑科医生做个比较，当然脑科医生一定是个聪明绝顶的人，薪水多多。不过每当他要动手术时，所要做的手术一定是为病患量身订做，所以脑科医生的事业无法创造资产，也无法转售--也就没有办法从稀薄的空气中赚取财富。

我希望你已经拥有这个概念了，如果你接受这个想法，以制度经营你的事业--这个企业是有价值，可以转手的--若你在几年内就达到这个目标，想一想，你将获得什么。

没错！就是从稀薄的空气中赚取财富，因为你接受了这个概念，把它转换成资产，买家就会准备数十万或数百万美元，跟你买下这家公司。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

致富之道在于少赚一点

如果你现在的工作，让你一年可以获得十五万澳元的收入，而你放弃了；创业之后，一年只赚--假设五万好了。

很多人会觉得这是开倒车的行为，你可能也认为创业后如果钱赚得比较少的话，无疑是一种失败。但是如果你能在三年后，以六十万澳元的高价把公司卖掉的话，其实是一门赚钱的生意。假使你现在一年赚二十万澳元，而非十五万，如果你在三年后，以六百万澳元出让你的公司？你自己算一算，是不是大有赚头，这一切都有可能成真，可是你要遵照以下章节的做法来进行。

你的退场策略？

这是关乎你的事业价值的重要元素。

人们在创业的时候，很少想到以后要怎样卖掉公司；反而是在创业初期，很多人会想到，要怎样才能撑过前几年。大概一千人当中也不会有一个人，在创业初期会有计画，在未来要如何将公司出售--只有到为时已晚的时候，才会想要把公司卖掉。

如果你想从稀薄的空气中赚取财富的话，这是一个很大的错误，无法饶恕，无可原谅。以从稀薄的空气中赚取财富的观点来看，这是你在创业之前，就必须谨记在心的问题。

如果你在创业之初，就没有订下这个目标，那么将无法吸引投资人或创投公司--如果你无法在两到五年的时间内，让投资人获利，那么就无法吸引到足够的资金。当然，你也可以一开始就决定日后不卖公司。如果你一开始就这样决定，至少你还有选择--你可能打造出非常有价值的资产，当你改变初衷时，还是可以卖掉。

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

抱持获利了结的心态

跟别人不一样的是，在事业成立的初期，就要怀抱获利了结的心态。

我的意思就是，你投入的事业必须是最有可能出售转让的事业--也就是最有价值的企业，不断问自己：最有价值的企业有哪些共通处？

你可以跟我一样，研究世上最有价值的企业，列出他们的相同特性和原因，得以使它们成为买家和投资人的最爱。看看世上数一数二的企业，像是：微软、麦当劳、澳洲电信服务公司、星巴克、威名百货，你就能了解造成它们成功的特性是哪些？

相对于此，你也应该研究那些无法出售、没有实际价值的企业，无法让老板从稀薄的空气中赚取财富的企业。事实上，这些都是最普通的企业，四处求售。不信的话，翻翻报纸的分类广告，放眼望去满坑满谷。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

伤害企业价值的 20 种经营策略

“你的致胜关键不在于手中牌面，而是你的玩家手法。”--布莱恩许尔

在贝宁根的一家园艺商店，最近倒闭了。

让我来介绍一下这个地方。贝宁根位于澳洲南威尔斯北方，在科弗斯港以南 35 公里的一个小镇，人口为 11,420 人。除了镇上住有名人，像是：影星罗素克洛(Russell Crowe)以及澳洲电视台著名记者乔治尼格斯(George Negus)之外，贝宁根并不是一个高度社会经济发展的地区。很明显地，在贝宁根开园艺商店，可能只是老板自己的兴趣，并非基于当地居民的需求。这当然和我在本书中所要强调的重点，大相径庭。所以，不用想也知道，这家店的下场如何。

在我看来，要开一家园艺商店，需要更大的顾客来源，至少要有十万居民，人口的组成要更多元；因为园艺商店的生意着重于特定市场，这种特定市场只有在人口众多的地区才行得通。这就是为什么我们会在纽约这样的地方，看到形形色色，风格各异的商店--要有相当数量的客源，才能达到特殊化的阶段。也就是说，人口愈少，你所提供的产品及其多样性就需要更多。

既然我举了园艺商店的倒闭为例，无疑地，这家店的老板财务状况更是每下愈况，情况跟澳洲其它好几千家企业的下场没两样，生意失败的例子比比皆是。过去几年，我看过太多这样的例子。根据澳洲破产暨信托服务局的资料显示，在 2001 年当中，有超过 26,000 人申请破产，创下历年来新高纪录；而在这些破产的例子当中，大多是因为生意失败所致。

失败的企业总是容易被遗忘。毫无新意可言，这些企业都犯下相同的错误，拥有一样的坏习惯(当然，这跟我所要传授的规则和理念，有许多相抵触的地方，但这些错误却相当常见)。在你创业的时候，如果你想要从稀薄的空气中赚取财富的话，记住千万别染上这些坏习惯。

现在就让我们来看看，伤害企业僚值的 20 种经营策略。

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

1.市场规模不大

正如同我之前说过的，利基市场没什么不好。事实上，许多经营有成的小型企业，一开始就是靠利基市场打下根基。然而经营策略的好坏还是有天坏之别。成功的店，像位于雪梨郊区圣艾夫斯的史丹利肉铺；失败的店，就像贝宁根的园艺商店。

园艺商店并没有特别的市场区隔；而史丹利肉铺卖的是符合犹太教义的肉品以及符合南非口味的肉品。圣艾夫斯有许多南非移民，他们会来史丹利肉铺买肉--这就塑造了肉铺的独特性--即使身处主流市场之外，还是可以继续经营。

最糟糕的企业往往着眼于非常小的市场，因此成长有限，像是：汽车修理厂、服装店、律师、钟表匠、鞋匠以及汉堡店。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

2.产品缺少特色

全球最不成功的企业往往提供没有新意的产品或服务(或一些不被顾客接受的商品)，跟其它知名品牌的产品没有什么区隔。这些商品只能吸引小众，无法在市场上占有一席之地。举例来说，如果你卖的是可乐，那你一定是头壳坏去了，因为这块市场早就被可口可乐和百事可乐垄断了。

3.时间杠杆不佳的产品

时间杠杆不佳的企业，总是不断地在重复制造产品。这些企

业仍停留在“以时间换取金钱”的阶段，以下是一些例子：

花 20 分钟剪一个头发，赚 15 美元。然而，加上洗头和吹头发就要再花 45 分钟。

房屋中介要花至少六到八个星期的时间，才能卖出一间价值最多 20 万美元的房子。

要花至少一个月的时间，才能以手工织出双人被单，售价 1000 美元。

要费六个月的时间才能盖好一栋房子--三个月的时间绘制蓝图以及向地方政府申请许可，再用三个月的时间建造。

意大利餐厅的主厨要花 7 到 10 分钟，才能做出一份售价 13 美元的佳肴。

4.没有边际价值

有些商店总是在“寻找下一个冤大头”，纽约、香港这两座大城市就提供了最好的例

子.“卖方-买方”的快速交易，是因为彼此都知道没有再见面的机会，卖方很清楚没有重复销售的可能性，产品只着眼于成交一次的机会。这种销售模式在拥有两百万以上人口的城市才行得通，在澳洲就派不上用场。

我称这种交易为“一手交钱，一手交货”，店家视顾客为交易本身，不用建立双方的关系。这种企业的顾客都是新面孔--店面必须座落于交通便利、租金昂贵的地区。对这些企业来说，重复销售是不可行的概念--然而，这也是这种企业的价值所在！

5.制度不佳，劳力密集

我曾经提过，现在要再说一次，因为这个观念相当重要。没有价值的企业一定是没有建立制度或制度太差。公司在运作的时候，不仅旷日费时，还相当浪费人力，导致管理阶层必须做所属员工应该完成的事，公司变得过度仰赖优秀人才。

6.依赖一、两位核心成员

没有价值的企业通常非常依赖一、两个特定人士，才有办法正常运作。我常听到人家用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

“主厨”或是“擦屁股的人”来形容，但这并非公司真正应该运作的方式。如果你计画成立一家像这样的公司，试想日后谁会想要买下这家公司。

我想答案应该显而易见。

7.行人式客服

意即客户服务做得很差，一家公司如果没有运用杠杆原理，没有制度，客户服务将成为骆驼背上的最后一根稻草。老板可能被其它琐事弄得心力交瘁，忘了以客为尊的重要性。

8.没有建立品牌

经营不成功或是没有价值的企业，通常没有建立品牌或是根本没有品牌的观念。这些企业通常都只给顾客模糊的印象，像是：“巷口的那家披萨店”而非“必胜客”，“那家面包店”而非“圣玛莉”，或是“那家面店”而非“台南担仔面”。

我家附近就曾有这么一家面包店，最后倒闭了。面包店老板很努力，店里卖的面包也很便宜，不过跟其它面包店相比实在没什么特色。这家店不仅不会做生意，也没有建立品牌的观念--商品没有办法建立名声，只能跟随其它知名商店的脚步，卖别人的招牌产品。抱持这种心态的小店无形中反而为别人打响名号：就像可口可乐的招牌愈来愈亮，相形之下其它卖可乐的厂商变得更加黯淡无光。

9.追随市场中的领先者

这些企业通常缺乏自己的特色，在市场中默默无闻，只能跟随同业中的领先者。他们从不创新，也不愿跃升为领导品牌。他们不了解商业发展的模式，事业版图也随之停滞不前。

10.无法招募人才

价值不高的企业通常不会珍视他们的员工，同时也不愿花时间训练员工或以好的条件吸引人才。通常这些公司的人事流动率相当高，员工的向心力却很低，公司视员工为“必要之恶”--一副不想录用员工，却不得不然地做出选择。员工总认为自己未能发挥所长--做的是“骯脏工作”--工作没有目标或前途。这些公司往往只能聘用学生、过客或是临时员工，这些人只想找份短期工作，一有更好的出路，他们立刻提出辞呈。像这样的公司就是不了解人才的可贵之处。

11.薪资少得可怜

和上一点很类似，没有远见的公司根本不愿出大钱招募员工，只能找到一些阿猫阿狗--别的公司不会聘用的人。这不是经营公司的好方法，我常听到这类公司的老板抱怨，找不到人才--人才似乎消耗殆尽--这其实是推托之辞。如果是人才的话，谁会愿意待在一家看不到前途，薪水又少得可怜的公司？当然不愿意。如果你的公司没有办法提供优渥的薪水，以吸

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

引人才，也许你必须重新考虑自己是否投入了正确的事业。

12.利润微薄

利润微薄的公司无法吸引顾客，这些公司卖的商品和别人没有两样--价格成为顾客决定是否购买的主要因素。顾客的忠诚度不高：下一秒钟，他们就可能跑到别家商店去消费了。

举一个日常生活中常见的例子。想想你上回的加油经验，你的考量因素可能是这家加油站的价格，每公升比另外一家便宜一美分。而你为了到比较便宜的加油站加油，可能还因此多跑了 50 公尺的路，只为了省下 50 美分。经营不善的公司就可能因为这几分钱，而必须削价竞争，以挽回顾客的心。在这种恶性循环的情况下，最后的价格会杀到成本价--公司岂不是没有任何利润可言。

13.竞争激烈

以加油站为例，你就可以清楚了解。每当加油时，你总是想到最近或是最方便的加油站，根本不会考虑到油品的品牌问题。你根本不在乎品牌，只会顾虑价格是否便宜。

你到加油站消费时，招呼你的只有工资低廉的收银员或是老板亲自坐阵--每家加油站看起来都是一个样，没有提升销售或转售其它产品的企图(提供一些商品，让顾客挑选)。你还记得上次去加油站时，店员是否建议你购买其它产品？

这些利润微薄的公司竞争激烈，同构型高，顾客忠诚度低。

14.故步自封

你还记得上回去加油时，哪一个加油站曾让你有“焕然一新”的感觉？

我敢打睹：十年来，一次都没有。这些加油站看起来总是脏脏旧旧的，没什么生气--最后下场往往是被野心勃勃的买家吞并--因为这些店所在的土地价值，高出事业本身。在过去，这是加油站老板能够从稀薄的空气中赚取财富的唯一方式--成为房地产的投资人，在这块土地上开一家店--等到买家上门时再卖掉。

如果有一天，你开车进一家加油站，突然有人自动冲上来帮你加油，把挡风玻璃擦干净，加满水箱，还主动问你要不要瞒买店内产品，我想你一定会吓一大跳吧！你会不会愿意付点小费，下回再度光临呢？

我想答案应该是肯定的。不幸的是，这些事不太可能发生，因为这些老板忙于削价竞争，根本不重视服务。

15.没有退场策略

如果你是个会计师，很清楚自己无法晋身为前五大会计师事务所，你还会决定开一家会计师事务所吗？若你的公司只倚靠你的个人努力，你的顾客又信任你，你能创造出有价值的资产吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

答案是否定的。你也许觉得跟顾客像哥儿们一样的感觉很棒；然而你的公司还是一文不值，没有可能从稀薄的空气中赚取财富。

在澳洲，这样的公司俯拾皆是。这些老板拚了命地工作，公司能够付给员工的薪水却相当有限，劳资双方仅能温饱，过着简朴的生活。到头来，创造的公司价值也无法令人满意。

16.没有基本客户

跟加油站一样，书报摊也没有品牌忠诚度，无法决定自己的命运，辨识度也不高。这些书报摊没有办法按照自己的兴趣来陈列报纸或杂志，永远是两大报摆在最前面。

什么时候你去书报摊买东西时，店员在收下你的钱后，还要求你留下个人资料呢？如果你曾有这样的经验，那些店员也可能不知道，留下这些顾客资料有什么用。营收不高的公司，正是因为搞不清楚自己的客源所在。

17.差劲的行销手法

经营不善公司的行销理念很简单：早上开店后，抱持着姜太公钓鱼的心态，等待顾客自动上门；他们没有预算或是基本观念，也不懂得花钱来做行销。他们一定有听过“行销”这个字眼，却不愿意花时间去了解“行销”的意义。

我很讶异，特别是看到那些书店的老板，他们店内往往陈设了最顶尖的商业书籍，然而他们自己却从来没有读过这些书。就像你走进一家健身房，却发现老板的身材走样，健康不佳--那就毫无说服力。

18.顾客是你的乱源

我常听到人们抱怨：“如果不是那些该死的顾客，公司本身并没有太大问题。”

这样的说法其实并不怪。只是这些人所处的公司通常价值不高--由于公司缺乏制度，他们的工作过于辛劳。即使客人只是要求“基本的服务”，也让他们觉得心烦意乱，痛恨服务顾客，而开始埋怨。尽管知道该是抽身的时候了，却无法如愿以偿。

他们陷入进退两难的困境，不能一走了之，因为公司就是他们的全部。最后的下场则是：因为老板心力交瘁或顾客全跑了(或两者皆是)，公司被迫关门大吉。

19.不建立关系，只顾着做生意

如果你买了一辆新车，半年后居然接到业务员的电话，问你车子的状况如何，开得还顺手吗？你不会觉得很惊讶吗？

如果我接到这样的电话，可能会惊讶到从椅子上摔下来。我曾经买过两部车：一辆是普通车，另一辆是高级房车。不过，我告诉你，我从来没有接过汽车业务员的售后服务电话。当然，我也不会再度光顾同一家汽车经销商。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

为什么会这样？因为这些店的销售文化不重视建立关系，业务员只关心佣金的多寡，买卖是否成功。他们根本不在乎，你会不会再来光顾，所以不会花力气跟你建立关系--因为二到五年后，他们已经不在同一家店工作，早就另谋高就了。

20.强力销售或放弃销售

最后一点，经营不成功的公司可能会采取“强力销售”或“放弃销售”的策略，因为这些公司缺乏竞争优势，所以采取以下的策略：以最快的时间把产品卖掉，否则就打退堂鼓。只有短视近利的人才会采取这样的策略，他们一心一意只想到成交，这些人通常会玩些数字游戏，把价格杀到最低，等顾客自动上门。

汽车业务员就是采用这样的销售策略，穿著不合身的廉价西装和皮鞋，当你走进展示场时不断地上下打量你。当他认为你只是看看罢了，瞒买意愿不高，就懒得招呼你。

结论

我敢保证所有人或多或少，都曾体验过上述这二十种伤害企业价值的经营策略。每当我们到那些经营不善的商店消费，或是与之有所接触，相信你一定会发现，至少会有一项这些伤害企业价值的经营策略。只要你仔细观察就不难发现，这些老板因为这些伤害企业价值的经营策略，他们的损失有多大。

创造企业价值的 20 种经营策略

“买卖股票可能是一种赚钱的交易，不过却没有比你自己创业赚得多。”--布莱恩许尔

跟上一章相反，我们在这一章中要贴近全球最有价值的企业，一探他们的经营策略以及创造出他们超级身价的原因。

世界上最有钱的公司都拥有几百亿资本，这些资本使得他们的企业拥有极大价值，也为企业主赚进大量财富。然而，在衡量企业价值时，资本额并不是最重要的关键，你反而应该要先留意它的本益比(price earnings ratio)。你会看到大部分企业的本益比都介于 15-20 之间，可是有些企业却高出许多，甚至高达三位数。以 2002 年二月为例，微软的本益比为 55.26，Alliance Data Systems Corp 为 141.10，SmartForce 为 461.67，而 Precise Software Solutions Ltd 更高达 544.75。

这些数字所指的是这些企业的价值分别为他们目前获利的 55、141、461 和 545 倍。不过这里面所“真正”代表的意义是：投资者预备以该企业目前获利的 55 或 545 倍资金投资或买下该企业。也可以解读成投资者预备以 55 或 545 年的等待时间为基础，投资该企业以赚回百分之百的获利。

现在问题来了，为什么会有人想要作这种事？投资者甚至没办法活到资金回本的那一年啊？问题的答案就是本书的宗旨，亦即如何“从稀薄的空气中赚取财富”的原则，也是你必须好好学习的窍门。

这些投资者并不想等到“收回成本”，他们只要等到“资金成长”。他们的投资信念是，相信他们可以在短时间内出售股份以赚取获利。换句话说，他们靠买卖股票就能从稀薄的空

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

气中赚取财富。

这就是所谓的金钱游戏，赚钱就是这么一回事，股市交易者所作的也就是这么一档事。他们只是几张纸换来换去，就从稀薄的空气中赚取财富。然而，这正是许多出卖时间工作或经营小企业的人所不做的事--因此他们永远无法致富。

像股市交易者一样从稀薄的空气中赚取财富是致富的好方法，但是你得非常有技巧'而且也要冒损失惨重的风险--因为即使是最好的投资者也无法预知市场风向以及其它影响股价的因素。买卖股票可能是一种赚钱的交易，不过却没有一件事比得上你自己创业赚得多。

讲到创业，你要做的事跟股市交易者经手其它公司的股票差不多，只不过你经手的是自己公司的股票。自创企业并提升其投资价值，在不久的将来，这些股市投资客就会转而向你瞒买股票。猜猜看，谁可以透过这些投资客，从稀薄的空气中赚取财富？就是你！

现在，我就要和你分享，我从全球最有价值的企业中所归纳出的一些经营要件。我们将举许多大公司及成功的产品为例--说明。

你可能会觉得这些公司和范例都不适合你，因为他们的规模以及资产状况，对你来讲根本遥不可及。如果你这样想，那你就完全错了。这些公司并非一开始就这么庞大，他们也曾和你现在的公司一样大。他们只不过因为下列的经营策略而成长扩张为今日的规模。

全球最有价值的企业都具有下列全部或大部分的条件--你的事业也应该如此。

1、市场规模要大或拥有成长空间

你不应该只因为自己(还有你的朋友)喜欢或觉得一个点子不错就开始创业(话虽如此，但这个方法也可能行得通，而且别人也成功过。不过大部分的情形是因为他们很幸运，业务也碰巧有所成长罢了)。

你必须依据即将进入的市场来进行衡量，并且自问：这是一个具有全球潜力的成长中的市场吗？如果答案是否定的，那你很可能已经自我设限，并降低从稀薄的空气中赚取财富的能力了。反过来

说，如果你的答案是肯定的，这就是一个令人兴奋的起点。

全球最有价值的企业所介入的市场都具有大规模以及持续成长的共通点，你也应该如此。

2、拥有独特而且切合时机的产品

当你已经考量过市场潜力之后，你需要检视你的商品或服务，并且自问：他们是否独特，切合时机，或者早就大众化了？

如果你的答案是，他们既不独特也不切合时机，你将会发现自己取得市场占有率的能力受限，你的可投资价值也就有限了。然而，如果你的答案是肯定的，你将有机会得到高获利，吸引顾客，而且迅速扩展。

我们看看这个例子。威而刚是帮助男性解决性功能障碍的药品。这个产品很具独特性--

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

没有其它东西跟它一样。它具有全球性市场而且时机得宜。当这项产品首次销售时，它成为有史以来销售量最大的生活药品，大大提升辉瑞药厂(Pfizer)的身价。

3、只卖杠杆产品

全球最有价值的企业只卖杠杆产品(leveraged product)。

一般而言，时间长短并不是他们的销售重点。他们通常只花一次功夫，生产套装产品或配套商品，继而延伸销售系统。

注意这个忠告是很重要的。不论你的市场有多大，或者你的商品有多特别，如果你的产品不具影响力，销售量就会受到限制，企业价值也受影响。

举微软为例，他们运用已开发的最新技术设计了独一无二的软件(只生产一次)，然后送到工厂尽可能地烧制大量的光盘来贩卖。光盘片本身的成本不过几块钱，可是微软的一套软件却卖到几百，甚至几千美元。

这是多么杰出的企业啊！如果你想要拥有最新的微软产品，就不得不将钱从口袋里掏出来，因为别家没有卖。

现在，让我们跟上一章提到的加油站做个比较，回想一下消费者多快就会因为五十分钱的价差而到别家消费。这两种企业你会选哪一种？

4、拥有附加价值

全球最有价值的企业之所以能成就其价值，其经营策略之一就是拥有附加价值。

如果你希望你的企业价值超凡，投资性高且容易卖掉，那你的产品就不能是一次卖断的商品，必须能够做到多次销售，更好的状况是，只要成交一次，顾客就会定时回来跟你购买：这就是所谓的附加价值。

这种公司的获利如果不是赚进几十亿，也会有几百万的获利，而且总是身价非凡。我们来看几个例子：

澳洲电信公司提供你一具电话及一条电话线，让你每天付租金使用他们的电话线路。他们不必年年努力贩售产品；如果他们要调涨价格，你也只能小小抱怨一下，别无选择地继续付费使用。现在，因为市场竞争的关系，情况已经有点转变。

银行也是一例。你花钱开了一个户头，他们每个月收取帐户管理费，每次你要提款或存款时，还要另行收费。多好做的生意啊！银行贷款也是一样。银行贷一次款给你，接下来的二三十年，你得不断地付钱给他们。

信用卡公司亦同。他们发一张信用卡给你，往后几年你只要刷一次卡就得付一次费用。

现在你知道为什么这些公司可以请得起几千个员工，赚进大笔钞票，而且又付得起市区办公室租金的原因了吧。

说到租金啊--房东做的也是划算的生意。你租下了他的房子或办公室，然后你就得每个月付房租，而且常常持续好几年。我想你一定了解我所指的这种模式了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

现在再比较一下车商、鞋店或保全系统公司的销售策略。我相信你可以看见这其中的差异，还有他们所能吸引的不同商机。

5、建立完善制度

许多人都搞不清楚制度到底是什么，为什么这么重要？

制度能够守卫你宝贵的时间，让它们用在创建企业上，而不只是用来维持生意的“唯一”方法。制度让你从靠劳力赚钱，提升为靠概念赚钱。它们让你轻松地拓展业务，或退居幕后，让公司自行运作。制度带给你在创业时所梦想拥有的自由，而拥有自由就会有真正的成功。

完善的制度是能够造就公司价值的最主要原因。它使公司的一切运作有迹可循，老板才有可能平均分配时间与技术。

有了完善的制度，公司可以预见较高的品质与较低的成本。完善的制度代表的是技术能力较低的人亦可被雇用来担任技术需求较高的工作--这也是造就企业价值的原因。

最有价值的企业将每件工作都制度化，没有什么是碰运气或靠猜测的。他们将一切事务制度化，而且将所有程序以文书说明，举凡设计与制造、行政与人事聘任，或是客服、销售与行销……，几乎将企业的所有层面都予以制度化管理。

这点很重要，因为它不但减低经营企业的成本，而且企业不至于完全依赖某一个人。每个人都是可取代而不是绝对重要的；如此一来，不管发生什么事，公司都可以持续运作。让企业免于依赖某个个人是制度化的目标，而这个目标必须在一开始就努力建立。

我稍早提过汤姆摩纳汉的达美乐披萨之成功案例。现在，每个人都会做披萨；但汤姆的成就并不在于卖披萨，而是他建立了世界级的披萨制作制度。

这两者大不相同。达美乐的产品优良，价格合理；不过它的行销手法--“30 分钟送到，否则免费。”以及首开外送到家通路制度的创举，胜过当时只提供餐厅服务的披萨店。此举使他占尽上风，并开始在披萨市场中“从稀薄的空气中赚取财富”。

当你经营一项事业时，你需要很广泛的知识与技术。你的时间很宝贵，你要很有生产力。制度让你将这些技术透过步骤与程序传承给其它人，让他们可以用更少的成本来完成高价值、高收益的工作。这样一来，你便可进一步发展制度，让你的企业更赚钱，引进更多业务和更多收益。

6、良好的客户服务

一家公司如果没有良好的客户服务，就绝对不能成长茁壮并且成功，这一点在公司的草创时期特别明显。

一般消费者比较喜欢和小公司做生意，主要原因是小公司通常比较擅长于客户服务。当你遭遇问题时，你通常想跟能够解决问题的人说话，而不是说给机器或唯唯诺诺的人听，这只会让你愈说愈挫折。

当你的企业成长时，绝对不要忽略这一点，否则你会损失惨重。并非所有的大企业都忽略了客户服务，看一看以下的传奇性客户服务范例：曾经有消费者到知名百货公司西尔斯抱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

怨其商品而办理退货，之后却发现那并不是在西尔斯购买的。

你当然不必做到这种地步。不过你的客户服务至少必须和业界的世界级企业有相同水准。

7、建立强有力的品牌

全球最有价值的企业都拥有强有力，且能立即辨识的品牌。事实上，许多最有价值的企业，他们的身价有 50%来自于他们的品牌。

知名冲浪品牌比拉波(Billabong)就是这样的一个例子。你可以在 Target 卖场随便用五到十澳元买一件没有牌子的 T 恤；可是挂上比拉波的品牌后，价格至少增加四倍。这就是建立品牌的力量。

说起如何从稀薄的空气中赚取财富，光是澳洲电信公司的商标就价值约 94 亿美元。

品牌本身是虚无飘渺的，它不过是累积在顾客心中的产品或服务形象。可口可乐是全球最有价值的品牌之一，它在 1993 年的身价为 359 亿美元，同年雀巢咖啡(Nescafe)、凯乐(Kellogg)和吉列(Gillette)的身价分别为 115 亿、93 亿和 82 虑美元。

哈雷(Harley-Davidson)、劳斯莱斯(Rolls-Royce)、全录(Xerox)、耐克(Nike)、新力(Sony)、本田(Honda)、柯达(Kodak)、朋驰(Mercedes-Benz)和李维(Levis)都是全球最大的品牌，但人们经常忘记了这些牌子并非一直这么有名。有些也不过是近四十年间才从一人企业成长为身价傲人的公司。

现在想一想，如果你正要开始创业，又没有几百万元能花在建立品牌和促销广告上，这一点对你有什么帮助？

即使你才刚开始创业，你也需要发展你自己的品牌，而且要很清楚这个品牌代表什么意义，以及想清楚为什么顾客要花钱买你这个品牌。如果你一开始没有想清楚，那只会让顾客感觉混淆，又减低品牌价值。艾尔赖兹(Al Ries)和萝拉赖兹(Laura Reis)着有一本《品牌 22 诫》(The 22 Immutable Laws of Branding，脸谱出版)，书中对于建立品牌的观念有详细叙述，我认为值得一读。

8、企业不能光靠一个人

这一点前面曾讨论过，现在我们应该很清楚地知道建立一个不倚赖个人的企业有多大的好处。

这点不只适用于小型企业，虽然他们比较容易受到影响。即使是一般人眼里中央集权的大企业，也可能在一夕之间身价暴跌。

例如，新闻集团(Newscorp)的成功是鲁伯特梅铎(Rupert Murdoch)一手创造的，以它几近 730 亿的市值，绝对算得上是全球最有价值的企业之一。然而，因为梅铎对公司的巨大影响力，使得他健康不佳的消息一传出便造成了股价的大变动。

这是个不良的警讯，其它的竞争公司却乐见于此，因为这也会大大地影响他们的身价。许多公司都存在这个问题，所以企业主都致力于让市场了解他们的后继者或继承人同样能胜

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

任其职。然而，有时尽管这么做了，还是没办法达到他们想要的效果，而且依旧维持不了公司的股价。

9、引领潮箱--成为市场的领导者

率先进入市场的公司往往会主宰该市场数十载，这一点古有明鉴。一旦建立了领导品牌，别人就难以取而代之。

一份针对 1923 年进行的研究报告，对当时二十五种不同产品类别的二十五个领导品牌进行调查；这二十五个品牌中，至今仍有二十个居于领导地位。在过去七十八年间，只有五个品牌失掉他们的领导地位。

大多数的新顾客都很自然会被领导品牌所吸引。联邦快递：第一家隔夜送达的快递公司。达美乐披萨：第一家外送到家的批萨店。这些都是首先进驻市场的公司，或是创造新市场，继而主宰市场的最佳示范。他们都在相对的短暂时间内创造了几十亿身价。

10、吸引最杰出的才智之士

全球最有价值的企业之工作环境通常具有活力，令人兴奋，又能刺激灵感；且因成长而时时刻刻充满新的转变。

这可以提供公司的新人不断学习和自我成长的机会。他们可以持续得到进修和升迁的机会，对未来几年的职业生涯规划也会很清晰。

员工能受到信任并被赋予责任，同时又被鼓励尝试错误而不必有害怕、失败或受罚之虞。在这种地方工作的人都说他们热爱工作，而且他们没有说谎。他们早早来上班，却晚晚下班，对公司的贡献受到尊敬和赏识。这种工作环境最能吸引最棒及最聪明的人。

为什么这一点对于帮你从稀薄的空气中赚取财富很重要？你又为什么必须从第一天就开始打造这种企业文化？你的员工就是你的资产，而不是你的设备或产品。他们是帮你制造产品、提供服务、寻找顾客和成交的人，他们所做的一切让你的事业成为事业。

可是每天下午五点左右，你的资产就起身离开，而且不保证明天一定会回来。当你了解这一点，你就了解事业是靠人做出来的--没别的了。照顾好你的员工，你的公司就会照顾好自己。我知道这是老生常谈，可是一千家企业中只有一家做得好。

不论你的产品或服务有多好，你的企业仰赖的是创造、生产和运送产品至顾客手上的人。在这个过程中，有很多事情一定会出错。只有靠员工的技巧和关注才能免于棘手问题。如果你的员工是马虎的、粗心的、能力不足或无心工作的，这些缺点就会在运送产品或服务的过程中，或在与顾客打交道的过程中，暴露出来。如果你的员工不能好好应答电话或令顾客失望，那么一套最新发展出的制造制度根本一文不值。如果你的售货员忽视顾客，那你光鲜亮丽的商店门面又有什么用？

如果你的员工随时蓄势待发，积极又全神贯注地服务顾客，那你就领先了一大步了。这种乐在工作又真正关心顾客的员工所创造的成效，没有任何竞争者能够模仿。

无论你的竞争者怎么做，他们不会因为看到你有这种成效，就能马上学得来。“识人”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

与“留人”是企业界最困难的事情之一。但这也是最有价值的事之一，因为他们能把你的事业推上高峰，并让它屹立不摇。

给人差事很容易，但要确保他适任就困难多了，不过这也更重要。你雇用的人创造了你的事业。他们造就了公司的文化、服务、品质、声誉，还有最终的获利。

基本原则是：如果你雇用了很棒的人，你就会变得很棒，你的人生也会轻松许多。如果聘错了人，你的生活品质和企业价值都会受损。雇用能力较好且比你更有愿景的人，你就能创造出伟大事业。

想要雇用对的人，你必须知道怎么挑选，测试他们的能力，并且从他们身上挖出最多东西。跟行销一样，雇用员工(尤其是重要职位)的重要性太大了，千万不可以假别人之手--这件事一定要自己做。

11、依据工作表现论功行赏

这是成功企业最重要的经营策略之一：依据工作表现及责任感奖赏员工，而不是看年资。

换句话说，每年应该自动调薪或发给年节奖金。加薪或任何形式的奖金应根据工作表现、态度和贡献来发给。这点要在一开始就跟员工说清楚，他们必须知道何种行为可以为他们的表现加分，而问种行为则会将他们挤到加薪队伍的后面。

在麦可拉柏福(Michael Leboeuf)的著作《世界最伟大的管理原则》(The Great Management Principle in the World)一书中，他提到，只要奖励你所希望见到的成果即可。现在，想看看这点多么简单有力，却有许多公司做不到。

按时计酬制度绝对是大错特错的。这和拉柏福所建议的完全相反，也和许多最有价值的企业所做的大相径庭。

你应该提供诱因，尽可能提供高额奖金，当员工完成目标时即可领取，而不是有做就有拿。达成结果，顾客才会付钱：绝对不要付薪水给只是来上班虚应故事的人。

你必须让员工设定目标，或替他们设定好明确目标，这样每个人才会知道要达成的目标是什么。付给员工时薪，无异于让他知道只要有来上班就有钱领，慢慢做也无所谓。想想看：如果一个人处理十件申请案所领的钱和处理八件一样多，那他何必多花力气再处理两件？

听起来很简单，可是很少企业懂得这一层道理。

12、拥有高额利润

如果你的目标市场是全球化的成长市场，而且你的产品独特又顺应时机，虽然一开始的规模不大，但你不久之后就可以独占市场。这种独占地位代表，当顾客想要你的产品时，他们只能来跟你买，别无其它选择。

你可以随你的意愿调整供需平衡，因此可以收取较高的费用。这表示你的利润可以抓得很高，这些利润可以成为你快速成长所需的资金。

反过来说，如果你选择不用这个经营策略，你将会发现成长困难，因为你根本负担不起

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

需要的资金，这会大大减损你从稀薄的空气中赚取财富的能力。

13、实际竞争者寡

独占的定义表示你没有任何实际存在的竞争者。最有价值的企业藉由不断的更新和保持领先来稳固并保护自己的独占地位。

当你初开业时，如果你是市场上的第一个进入者，就有可能拥有竞争优势--因为你仅有的竞争目标就是要打破顾客的漠不关心。然而，当你的生意开始做大也较成功时，你就要有面对其它竞争对

手的心理准备，而且你必须确定自己总是能够保持领先，让你的竞争对手在后面追赶。保持领先地位让你的企业价值高出许多。

14、保持领--不断推出新产品

最捧的公司从创业的第一天起，就将此奉为成长策略的要件。他们的座右铭是“领先，否则淘汰。”而这正是迟早会发生的事。

当你刚开始创业时，你可能会具有一点竞争优势，因为没有人会特别去跟刚冒出来的小苗竞争--直到它开始占据市场时，情况才会改观。不论你一开始推出的产品有多特别，只要市场风闻你的成长速度和利润，马上就会出现竞争者--如雨后春笋般地快速。

为了要赶上(或者窃取)你的成功，他们会开始模仿你。重要的是，你必须在这种状况发生前就预见这一点，而且准备好二号、三号、四号的版本或款式，在他们发行一号款式前抢先上市。

这种思维可以确保你的市场占有率和领先地位，并能提供你维持利润和成长的机会。

15、拥有投资者的进出场策略

大部分初次经营事业的人，在赚钱后，往往会不知道要怎么处理其事业。他们没有出场策略。

这是大部分新公司或小型企业最弱的地方。我之前已经讲过了，不过我要再说一次，因为这是从稀薄的空气中赚取财富的关键。想从稀薄的空气中赚取财富，你必须先创造出企业资产，然后卖掉赚钱。如果没有办法卖掉，你就没有办法享受这种赚钱方式带来的好处。全球最有价值的企业从创业的第一天开始，就在力行这条策略了。

此外，如果你需要投资者的钱来开创你的事业，要记住：投资者如果没有在合理的几年间赚取获利，他们是不会无止尽地将钱投进来的。如果没有出场策略，我敢保证没有人会想要投资你的事业，你也不应该这么做。

这并不表示你一定得卖掉你的事业，或者投资者一定会想要退场。这只是说，你一定要在一开始时，就拥有这个选择权。

新创公司或小型企业很少做到这一点，甚或想到这一点，这也是为什么他们很难吸引投

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

资者或变不出钞票的原因。

16、建立广大的顾客数据库

一般而言，如果你的目标是全球的成长性市场，你就有潜力吸引大量的顾客群。大部分的小型企业都没有顾客资料，要不就是有也无法随时取用。

全球最有价值的企业至少会知道他们的顾客是谁，住在何处，以及有什么消费喜好。他们和这些顾客建立关系，每个月都可以重复贩卖产品或服务给这些人。

如果有人在你开业或扩大营业时有兴趣买下你的企业，这就是他们会感到兴趣的重要讯息。公司最重要的价值即在此，可惜许多小企业部没建立这样的数据库。

这就是他们为什么仍然是小企业的原因。

17、良好的行销能力

广告和行销活动是以每天为计价基础的，而因为无效的行销和错误的资源分配，我每天看到数千元的钞票被白白浪费掉。

如果你想将一个简单的点子扩展成超乎寻常的成功企业，为你自己和股东赚大钱，你必须确认你的行销时时刻刻都运作良好。这是限制许多小型企业或新创企业无法完全发挥赚钱潜力的因素，因为他们欠缺良好的行销手法和企业知识。

行销是推动企业运作的机器。好的产品可能会失败，二流商品却能独占市场。为什么？全靠行销魅力。

好的行销将顾客引进门，这些人很乐意拿钱交换你的商品或服务。行销是可以最快让企业成功或倒栽葱的关键。正因为这种力量太重要了，一定要自己监督或指派人手--这件事你一定要自己弄懂。

良好的行销可以让你保持领先优势--其原因在于执行良好的行销手法也是你的对手没有办法轻易复制的东西。而懂得这一点的人不多。

不幸的是，很多行销活动都白做了，而且你现在可能正在为行销专家所做的错误决定而付出金钱，这样子实在是错用了企业里的重兵。拙劣的行销管理将是你所会碰到的绝无仅有最浪费钱的事，也是绝无仅有最能让你挫折和失败的原因。

面对低于标准的行销投资报酬率，我们大部分的人都选择默默接受，要不然就是对它的效果不彰袖手旁观，继而全盘放弃。这是所有企业错误中最要命的致命伤！

我给你举个例子。

两则花费几乎相同的广告却可以吸引数目相去甚远的顾客群，能赚的钱就有极大差距。不同的广告一天、一周，或一个月就能造成几万元的差别--依据你的产品而定--这只是从行销策略的一小部分来看而已。执行良好的行销手法很少见，却威力无比！

这一点对你的事业有什么好处？有效的行销活动会让你比你的对手多赚五、十，或十五倍的钱，这不是你想要的吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

18、预知顾客需求

你有没有过这种经验：走进一家饭店或其它公司，你所需要的每样东西他们似乎都已经设想到了，就好象有人读过你的心一样。

“我进房间的第一件事就是想冲个澡……”，而浴袍已经摆好了；“我想要洗个头……”，浴室里就有洗发精：“我想要吹头发……”，吹风机也不缺；“我想要耶个啤酒……”，冰箱里就有你最喜欢的牌子。

我知道这种事不常有，不过我相信你至少有过一次这种经验。回想一下，我跟你打赌这一定是个大公司或快速窜红的牌子。

全球最有价值的企业都有这种经营习惯。你看，这真的不难。只要倾听顾客的声音，你就会发现他们的行为模式。了解这些模式，你就会知道顾客想要或需要什么。

你所要做的就是将这个模式套入你的制度中，就好象你已经预知顾客的所有需求。好公司就会这么做，差劲的公司就不会。不管你现在拥有的是大公司还是小公司，这一点都很有效。

例如，有个想要买哈雷机车的人正想着驰骋在高速公路上让风吹拂头发的快感，他可能还不会想到保险、安全帽、手套、夹克、机车锁、防盗警铃、卫星导航制度、维修、清洁等等他即将需要的东西。

可是你会马上知道(预测到)他的某些或全部需求。所以，何不准备好一系列的产品来贩卖或提供顾客服务？你不必做得太过复杂，麦当劳只是多问一句：“要不要来份薯条？”你也可以照着做。

这个做法保证能让你多赚几千元或几百万元，你的顾客也会因为你照顾了他们的需求而感到贴心。听起来显而易见，不过十家公司里面还有九家没做到。

19、提高顾客的来店价值

如果你想提升顾客的来店率，何不砸些礼物作为他们来店消费的红利呢？

哈雷的新车主一定会爱死你们提供的免费洗车服务(因为你知道只有骑着光可鉴人又保养良好的哈雷上路才酷，不过洗车保养可要花好大一把劲)。所以罗，你可以添睛一套高压蒸气清洁组，每星期天请个工读生为他们的爱车洗个澡。这花不了多少钱，而且没错，你猜到了，每个礼拜他们都会回到你的店里，你就有机会向他们介绍一些新玩意儿。

这就是为什么在五星级饭店里，你可以拿到免费的洗发精、润发乳、泡泡浴精和澡盐。如果你忘了带牙刷或牙膏、袜子或丝袜，他们也会“立刻送到”。

这都是为了要提升顾客的来店价值而提供的一些便宜小东西，不过却能小兵立大功。

20、进行市场教育

你可能记得我提过，价值低的公司很难卖出。这是因为他们只有一个选择--就是成交。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

价值不凡的公司没有这种困扰。他们拥有占据市场的独特产品优势，销售量高居不下。也就是说，他们根本不必努力叫卖，而可以选择在顾客购买之前先教育他们。

为什么要花时间做这件事？在卖东西(或者顾客买东西)之前先教育他们，可以与顾客建立起重要联系，这种联系就是顾客和你的关系的起点；更重要的是，他们建立了和品牌之间的归属感。

人类的本质和社会的基础都建立在人际关系上，因此在事业的经营上，这点就可以成为你的策略基础。知名作家约翰麦斯威尔（John C.Maxwell)做了一个很好的批注：“绝对不要小看人际关系在日常生活中的重要性。”这是绝佳的事业忠告。

同样的，在海明威的〈世界首都〉(The Capital of the World)故事中也阐述了一样的道理。有一个名叫帕可的十几岁小男孩和父亲争吵后逃家，父亲有很长一段时间寻儿未果。最后他在《马德里日报》上登了一则广告：“帕可，明天中午报社门口见。一切都可以原谅，我爱你。”隔天，这位父亲抵达报社时，他看到八百个名叫帕可的人，全都急着想要弥补一段破碎的关系。

人们都渴望真诚值得信任的关系。这在今日社会的各个层面都已经很罕见，而愿意用心和顾客发展这种关系的公司将会得到长足的回报，他们会赢得顾客的忠诚并成为有价值的品牌。

这种关系的建立过程从“教育行销”开始--教你的顾客来买你的产品。

这是很有必要的。如果你肯这么做，你的顾客将会跟你买东西，因为你花了时间教导他们并开启一段值得信赖的特殊关系。

很少公司采用这个方法，不过这么做的企业都因此大幅提升其企业价值。

结论

以上的企业经营策略并不是凭空条列出来的“优点”，实际履行这些策略的企业都确实变得有价值并具投资性，这些企业主也因为事业成功而从稀薄的空气中赚取财富。

这 20 种企业经营策略是人们在消费或投资某个企业时，所注意的首要事情；也是投资者在进行投资决策时寻找的要件。如果你想到一个崭新点子，又能利用这些策略来创业，你已经创造了非常有价值的资产，而且将成功地从稀薄的空气中赚取财富。

创造成功以及招致失败的工作习惯

“卓越不是行动，而是一种习惯。”--亚里斯多德

在上一章我们有一点还没讨论到，而这一点正是最重要的--那就是创造这些企业的“人”。

任何企业背后的创始者在创造成功的过程中都是同样重要的，因为有太多成功的例子，所以我特地在本书中用一个章节(第十三章)讨论，看看全球最成功人士的工作习惯。

什么是创造成功的习惯？

做生意的点子和机会永远用不完。我每个月都有一百个点子浮现心头，可是缺的是善用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

这些点子的人。你可以给两个人相同的创业点子和同样的资源供他们使用--可是有一个人会失败而另一个会成功。无疑的，人才是造成企业成功或失败的幕后因素。

专精于自我成长的教师们有一个年复一年的共通讲题：成功人士都拥有的共通特质，这些特质就是他们的日常“习惯”。

为了使本书内容完整，并且充分阐述从稀薄的空气中赚取财富的方法，我们没有办法省略掉这个关键课题，因此我们现在就要来看看这些开创成功企业的人士。记住，这些人都是从稀薄的空气中赚取财富的宗师，要相当聪明的人才能办得到。而且，不只是聪明而已，只有某些特殊的人才能做到成功地“化腐朽为神奇”。

从稀薄的空气中赚取财富的关键在人。更精确地来说，是这些人的所知所为造就了不平凡。如果说成功和赚钱有什么快捷方式的话，那就是研究世界上最成功人士的习惯。

你可以藉由观察和研究成功人士而学到许多东西。他们相当自觉地培养了一些习惯来帮助他们从稀薄的空气中赚取财富。

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

习惯可以造就或毁灭你的成功

你的习惯可以造就或毁灭你，因此你对自己的习惯和思维方式必须相当警觉。成功者和不成功者的差异不在于智商，而在于他们对自己和世界的看法，以及他们所培养的习惯。

这一点对从稀薄的空气中赚取财富有举足轻重的地位，因为你所做、所创造的每一件事都仅仅起因于一个念头，而直接影响你的念头的就是你的信念。这些信念经过不断强化，很快就变成了你的习惯。

例如，假如有小孩子因为父母或老师说他笨，或被其它不懂事的小朋友笑他笨，无论这到底是不是真的，他们很可能就一辈子认为自己是笨的。不管事实上他们有多聪明，他们永远都会觉得自己比不上别人。如果他们一直这么想，最后就会养成习惯。这对他们的生涯规划和自我期许有着深远的影响，足以影响到他们的一生。

因此我不得不郑重强调，请你现在就仔细检视并挑战你的信念和习惯，不断问你自己为什么你会有这些习惯，以及这些习惯能否给你带来正面的影响力。

你的教养、教育和社会环境可能已经让你养成一些自我设限的坏习惯。但是，如果你想奋力一搏，就必须破除这些恶习，而以好习惯取而代之。

我可没说这件事很简单。你自己还有你周遭的人都会造成很大的阻碍，让你做不下去。你看啊，当你下决心要培养新习惯时，你的行为举止自然就不一样。一开始可能会很不适应，就像刚换新鞋子一样。你周遭的人也会注意到而开始给你意见(可能不见得有帮助)。

这很自然地让你觉得不舒服，可是你必须坚持下去并且往好处看。这是破除恶习的不二法门。坏习惯不会只因为你希望或意志力就简简单单地消失。这要看你有多想做而且愿意改到什么程度，如果你只是想要试着停止坏习惯，你一定还是会失败。坏习惯一定要用好习惯来代替。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

戒除坏习惯有点像面对一桶满是污泥的脏水。你不能只是把脏水倒掉，你必须将水管伸到水桶里，注入清水。如果你的水压够大的话，就会将脏水排出水桶外。很快地，你的桶子里就是一桶满满而清澈见底的水了。

换成实际的行动，就是要在自己的脑海里注入积极、振奋心智的想法，并且接近积极，能够鼓舞士气的人。你也可以读书、听录音带或参加座谈会。每一次你接触这种正面的讯息，都能帮助你发展新的思维模式以养成好的习惯。

好习惯和坏习惯有什么不同？

每一个无法帮你达成目标的想法、感觉或行为都是坏习惯。许多时候你甚至没有察觉到，因为它们根深柢固地存在你的内在和思维里，所以看起来很正常，你对这点要有所警觉。

直觉上，你应该可以知道它们在哪里：如果你对你的人生有什么不满意的地方，而且这个部分的目标还无法达成，那你对需要改变的坏习惯就有第一层的觉醒了。

好习惯的范围很广，也根据你的目标而有所不同。不过，我会帮你辨识出这些好习惯，并且让你和自己的习惯做比较。我列出了招致失败的 28 种工作习惯，和创造成功的 42 种工作习惯来做对照，并且强调其中的差异。有一点我敢保证，这些习惯和这些人银行帐户里的存款多寡有绝对直接的关联。

我们先来看看招致失败的工作习惯有哪些。

招致失败的 28 个工作习惯

“明天是懒人的借口。”--吉米里昂斯（Jimmy Lyons）

招致失败的 28 个工作习惯。

1.没有明确目标。

2.欠缺热情。

3.害怕失败。

4.拖拖拉拉。

5.没有愿景。

6.心胸狭隘，由于过去的失败经验导致疑神疑鬼。

7.以时间换取金钱。

8.看轻自己。

9.爱摆架子。

10.不体恤他人，不尊重属下或是顾客。

11.停止学习。

12.没有将时间金钱投注在自我教育上。

13.不能下定决心，甚至没有踏出第一步。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

14.不会沟通。

15.看轻自己的员工。

16.对员工小气，吝惜于褒奖员工。

17.未能设定目标。

18.识人不明。

19.不珍惜时间。

20.不知道自己的弱点。

21.公开批评顾客和员工。

22.遇到问题就慌张失措。

23.让恐惧吞噬了对成功的追求。

24.出错时，怪罪他人。

25.辛勤工作，却不能聪明地工作。

26.缺乏领导才能。

27.自以为掌握全盘情况。

28.独行侠，不相信别人的能力。

现在，让我们转移目标，看看创造成功的 42 个工作习惯。

创造成功的 42 个工作习惯

“让我们真正快乐所需要的，只是能激起我们热情的事物。”--英国小说家，查尔斯金斯利（Charles Kingsley）

1、有钱人在致富之前即已富裕

经我多年的观察，所有功成名就的人士都有两大明显特质：他们都“知道”自己要什么，而且他们都有强烈的成功欲念。

比较成功的人似乎都知道他们想做什么，而且他们奸像都比别人还要早知道。他们在功成名就前就已经有一颗富庶且成功的心，早在成功降临之前就能预见、感受甚至尝到胜利的滋味。

他们因此显得稀有，因为大多数人早已迷失自己，找不到方向。成功者知道他们的目的和使命何在，而且全神贯注于成就目标。不只在商界如此，在人生中任何一个需要奋斗的领域皆然，而在运动界里特别明显。

网球好手休伊特(Lleyton Hewitt)在二十岁获得世界第一的殊荣，但他可不是在十九岁时才下定决心练网球的。早从五岁开始，他就不断地精炼自己的球技，而在二十岁时成为沙场老将。他所付出的是十到十五年专注奉献的岁月，这期间内没有获胜的保证，当其它人躲在暖暖的被窝或者在舞会上尽情狂欢时，陪伴他的只有一场场孤独的练习。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

亚香缇(Ashanti)的格言下了一个最好不过的批注：“人不能在嬉戏的同时，又能致富。”想要获得大成功，必定要有所牺牲。那些从未完成任何事，只是平淡地从人生的一个阶段过渡到另一阶段的人刚好相反。他们不知道自己所为何来，而且对自己的方向感到困惑。因此，他们对什么事情都没有斗志，似乎只是跳来跳去，只要事情变得困难，就开始寻找轻松的出路。

事业、人生和体育界的冠军都知道成功要付出代价，而且他们都毫无疑虑地选择付出。如果你对达成目标有强烈的欲念，就不是一个困难的抉择。

2、有钱人是胜利大师

如果你观察成功人士，你会发现他们都有一个诀窍：学习。全心全意的学习给予他们成功的知识与工具，你也可以获得同样效果。

成功人士不浪费时间学习妨碍他们成功的外务。他们决定自己想要追求的成功目标，然后学习这个领域里的所有事情，并且成为专家。

他们会找高人相助，而非泛泛之交。他们寻找世界级的顶尖好手，并成为他们的候补；他们求知若渴，细心留意任何情境下的蛛丝马迹。他们成为该领域的巨匠，再精益求精，臻至完美。

澳洲肯德基的创始者罗伯。拉庞提(Bob Lapointe)是个佳例。他成功地经营炸鸡业，又创立了孤星(Lone Star)牛排餐厅等许多连锁食品餐厅。

走进任何一位白手起家成功者的豪宅里，你极有机会看见一整间收藏事业、成功和创造财富书籍的图书馆。而你应该要问自己：是先有这些藏书，还是先有豪宅？

答案绝对不是豪宅。

当你学会了赚钱法则之后，成功就容易多了。当你不断学习，成功就像滚雪球般愈滚愈大。有了知识，你可以将机会发挥到最大并将错误减到最少。有了知识，你可以“创造”你以前看不见的机会。有了知识，你可以做你以前从未做过的事。

这点简单到连我自己都不好意思写出来。不过，当思及成功时，你有几次想要工作更勤奋，拜见更多人或拥有更多资本？你又有多常想要坐下来读一本书，或向某人请教他们的事业？一般人对成功的见解似乎不包含学习--这正是许多人失败的原因。

商业人士平均一年只读一本商业书籍是个可悲的事实。而且买来的商业书有百分之九十五连第一章都没读完！然而，不读书并不是唯一的问题--每年参加训练课程的商业人士竟然不足百分之十二。

那么，大部分的人要怎样受到启发和获得创新的想法？答案很简单：他们很少获得新想法或新启发。他们只是日复一日做着相同的事，盼望一切会奇迹似地好转。这点正是让大多数的企业界人士止于平凡的原因。

虽然座谈会或正式课程是很好的教育方式，你不一定要透过这种管道才能学习。如果你具观察力、兴趣浓厚又用心学习，那么任何事件、任何人或任何情况都有可能成为你的老师。你所尝试过的错误即是一个学习的机会，可以引导你做得更好。你所遇见的任何人也都有可能成为你的贵人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

我的一个员工在大学时，听说有个英国富商在替他的小孩找保姆，她自愿接下这个工作，为的不是赚保姆费，而是可以花些时间观察这位富商，和他见面并交谈。据她所说，她在担任保姆的三个月期间所学到的商业知识，比她往后三年在大学里头学到的还要多。

努力学习并且好好体验，其它财源就会接踵而至。每天花点时间学习新知识，不但可以过得更充实，还可以遥遥领先那些只想舒舒服服做相同的事的竞争者。

多读商业书刊和杂志，多听成功人士的录音带，多看商业影带，多参加座谈会，并出去看看市场上在做什么。要把握最新动向，要持续受教--每日都不间断。

致胜关键不在手中牌面，而是玩家手法

人生可能像一场牌局，我们手上的牌是随机的，有时好，有时坏。不过一场牌局下来，赢家通常是最会玩牌的人，而非牌面最好的人。

所以你必须尽力成为最好的玩家。学习如何玩手上的牌，才能成为赢家。这表示你必须不断寻找改进的方式：学得更多，并追求更多自我成长。自我成长并不局限于知识，还包括培养自尊和自信心。

但要谨记，你的成就是个人的，绝不要拿来和别人的成就比较。有的人一定要登上埃弗勒斯峰或跑完马拉松全程才会满足，而有些人只要走完整条街就能获得相同成就感。

只要确认你竭尽所能地打完这场赛局，不要去担心你拿到什么牌。你的个人技巧是最重要的关注焦点。要培养这些技巧，你必须持续发展自我。你的任何一次改进都会对你的人生有所助益--不光是在工作上而已。

3、有钱人掷巨石入水洼

许多人长大成人，却不知道自己的人生要做什么。他们太习于听父母、师长及配偶告诉他们该做什么，以致于不知道如何为自己创造可能。

成功者知道如何采取行动--愈大的行动愈好。这不只是丢块小石头进池塘，我把它称为“踯巨石入水洼”。

光是决定要采取行动，就能创造能量，为任何一个计画注入生命力和动力。这种使事情成真的能量反而能够吸引人气，因为它是一种罕见的东西，人们很容易受到能量和行动力的吸引。

成功的人都知道没做事比做错事还糟。你只要做了“任何”一件事，就胜过什么都没做。不做就学不到东西，做了至少能让你学到一种无法达成目标的方法。

“行动!”没有采取实际行动和面对失败的心理准备，你的想法就无法开花结果，你也就享受不到收获和报酬。

4、价值百万的错误

你不会只因为幸运，或总是做对决定而成功。成功者了解一件别人所不了解的事，即世上没有所谓的“完美决定”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

大部分的人为决定都是在没有充足信息的情况下所做出来的，因此有可能是错的决定。

最佳的决策者能够迅速做出决定，了解他们的决策可能造成的结果，并在决策无法产生所要结果时，有应变的备案。他们明白倘若决策错误，可以重做决定--改变风帆，在必要时完全转向。即使新的决定还是错了，他们只要做出新的决定，再政一次就好了。

这边有个小小的警告：除非你所处的企业环境允许，否则这种弹性是不可能存在的。例如，假使身处决策地位的人对于自己的工作，财务未来、实际或想象的生存空间(要分辨此二者需要智能)有疑惧，决策就会变得极为困难。

阻断人们快速前进与决策的关键是“恐惧”。当人们依恐惧行事时，就没有办法做出好的决定。一般人不管在事业上或生活上对恐惧的反应都采取“防堵政策”。这是一种不冒险、不改变、没有未来的态度。恐惧使人失去乐观积极的态度，亦看不见驱动人生的梦想视野。

虽然这是一种正常反应，却不是迈向成功所应有的态度。因此，创造一种容忍和预期错误的文化，不惩罚错误且乐于认错，并从中学习是非常重要的。

以下有一个很好的范例：几年前澳洲有一位大型计算机公司的执行长因其错误的决策花了公司一百万元。在面对董事会时，这位执行长很自然地有被炒鱿鱼的心理准备。然而，在没什么好损失的情况下，他指出公司只不过投资了一百万在他的教育上，这点足以让他成为全公司最有资格担任这份工作的人--换个人做可能得再花一百万做相同的教育投资。他因此保住了工作。

我觉得这很有道理。

5、内在的富庶心态

富庶心态在领导者中很罕见。比较常见的是因恐惧匮乏而驱策出的动机！此乃匮乏心态。

我们并非生来即内心匮乏，而是随着社会制约和恐惧所培养出来的心态。这种人相信凡事皆有极限，人生中的选择有限。大部分时候他们做了一个决定，如果行不通，他们会有第二个选择。可是如果第二个选择还是行不通，那就只剩下一条路了--回到原先的第一个选择。

具备富庶心态的人相信他们有无穷尽的选择而且没有极限。抱持这种心态的人不比其它人聪明或幸运，他们只是对世界以及自我定位有一套不同的信念体系而已。

几乎所有白手起家的成功人士都具备这种富庶心态。他们依旧相信世界是充满玩乐和赚钱机会的丰饶之地。

拥有这种信念并不容易，特别是在你经过几次失败，或者老是达不到个人设定的成功标准。不过你一定要撑下去，并在你手无寸粮时依旧坚信许诺之地的存在。

为什么？因为你将因此欢庆丰收。

6、有钱人昨天就把事情做好了

养成习惯，把每件事都当成急事处理。

行动迅速并尽早完成工作有很多看不见的好处。它让你可以抓住缓慢拖延时所不可能拥

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

有的机会。它灌输你的员工热情和“急迫感”，因此可以提升他们的工作表现。这表示你可以有能力开发新产品和行销机会，也让你有机会处理执行过程中的问题。

行动迅速并不是致富的加分条件，而是导向成功的必要因素。如果你对人生和工作都采取一种放松的步调，那么你的事业就无法向前推进，你的客户也会转往他处。

下个新志向：如果事情是该做的，那就立刻做吧。明天该做的是什么？趁今天就做完吧。然后想想下星期该做的事，明天就把它完成。保持行动迅速。

在事业上，单是行动迅速是不够的。你还必须思虑敏捷，决策迅速。决策迅速对某些人而言非常困难，有时还会造成身心痛苦，不过做出决定会比什么都不做好--如果做错了，你还可以再试一次。什么都不做的人将会失去生命力，他们的事业亦然。

观察成功人士，你会发现他们是怎样用一种近乎不顾一切的速度在做重大决定--即使有些决定价值数百万。为什么看似不顾一切？因为决策的速度极为迅速。成功者知道他们永远不会拥有完整信息做为决策基础，他们必须根据现有的信息往前进。不做决策只会坏事--这代表着一事无成。

即使决策被证明是错误的，你也已经朝新的方向前进。从你的新起点，你可能会发掘出新的机会，这是你停留在原地时不会看见的。

7、有钱人的秘密武器：热情、承诺与自律

绝不要误以为成功是一夕成真的现象。几乎所有你见到的一夕成功的例子，事实上都是奋斗好几年，经过了不断地失败再出发，在追求愿景的过程中不断克服挫折，辛苦赢得的结果。攀向巅峰实际上是个漫长的过程，有三样燃料是你的行程中不可或缺的--热情、承诺与自律。

当人们初次为自己创建事业时，他们倾注所有热情和对自由的向往到新的冒险中；此时他们拥有无比热情。不过，我在许多个案中发现，一年之内人们就会陷入压力和任一行都得辛苦工作的现实面。他们对何谓重要之事失去焦点，更有甚者，他们开始失去热情。

什么会迅速取代热情？通常是自我怀疑、焦虑和沮丧，而当初的伟大愿景亦逐渐式微。在这个时刻，一份薪水固定、没有压力的工作又开始看起来显得不错。人们激活生存模式，挣扎着要浮出水面。他们时常要面对资金不足，时间不够，而且严重自我不满足的情况。

事实上，没有热情，你就无法做好工作：你无法进行创造性的思考、把握机会、鼓舞员工或有效率地处理业务。如果你失去热情，你的事业也就走入末路穷途，倒闭只是时间早晚的问题。

这也是为什么时时保有热情是很重要的事，尤其在所有企业都会经历致命难关的时刻。而保持热情的唯一方法就是--一开始就要爱你所做。

8、有钱人的通关密码

如果热情已逝，如果失去愿景，你就该问问自己是否待在对的地方。如果不是，就别再留恋了。别害怕放弃你现在拥有的一切，才能实现你“可能成真”的梦想。此处已不适合你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

再做停留。

房地产专家麦克葛瑞斯在他的座谈会中，请参加者用 1 到 10 的分数，评估自己对工作的付出程度以及喜爱程度。1 代表讨厌工作，而 10 代表全心喜爱。他发现大部分人自我评量的指数都介于 5 到 6 之间。

这岂不令人吃惊？

这表示大部分的人都公然地接受平庸的职业生活。他们对工作没有热情--我猜这就是为什么许多人对他们的所得，甚至幸福的满意度也都只有平均 5 到 6 的原因。只有热切而充满热情的人才能达到指数 8、9 和 10，并且享受丰收的人生。

有件事情也不得不提：没有承诺，热情便失去意义。没有许下努力实现的承诺，热情的梦想依旧只是个“梦想”。尽管一开始的路途可能窒碍难行，承诺却能推你向前，并帮你接受为了实现梦想所需做的一切事情。

我们都知道天下没有白吃的午餐。任何有价值的东西都是要付出代价的。成功的代价就是你的时间、汗水、眼泪--还有你的自律。

人格发展导师暨启蒙演说家吉米隆(Jim Rohn)告诉我们，所有人都必须从人生中的两种痛苦选择其一：为了实现所欲而必须自律的痛苦，或者一事无成而悔恨不已的痛苦。他说：两者的差异在于，自律的痛苦有如鸿毛，而悔恨的痛苦重如泰山。

电影导演迈可寇蒂斯(Michael Curtiz)则说：“你会后悔的事就是你没有做的事。”

将时光机器向前推至生命尽头，你可以想象自己背负悔恨的沉重负担吗？这种前景可不令人愉悦，不过你也可以选择抛掉这种负荷。只要带着你的热情、承诺与自律--这是成功者所信守的唯一处世原则。

9、价值百万的第“七”感

从稀薄的空气中赚取财富要从分辨机会开始。

成功者会学习这种习惯。他们能见人所不能见，如同拥有第“七”感一般神奇。例如，普通人开车时可能会注意到路边有零售店铺正要结束营业。成功人士看见的却不一样。他们会看见一家贩卖独特商品的全新商店，货品存放整齐，销售情况理想，服务好，气氛佳……；而现在不过是上午七点半，他们还没吃早餐呢。到了晚上九点半时，他们又会看到其它二、三十种无中生有的创新机会。

我有一个在不动产业界的合伙人。盖瑞是个天才，我们总是不断在寻找瞒买适当的不动产。当我们走人一间待售的房子时，我看见的不过是两间卧房、一间卫浴和一间客厅。他看见的却是别人看不见的，稍做改变就能赚进大量资金的机会。透过他的这种第“七”感，我们几个礼拜就赚进了一两成的获利。

机会没有用完的时候，欠缺的是能辨识这些机会的人--具有第“七”感，兼备胆识与远见，预备有所作为的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

10、有钱人的游乐场

在自己的事业里，没有一定的游戏规则。

全球最成功人士把世界当成自己的实验室和游乐场。如果你已经忘记这种感觉，只要去观察小朋友怎么游戏，你就知道了。纵算没有延绵千里的城墙，他们照样可以扮演士兵，好象真的逃进要塞之中。没有剑，就用棍子代替。他们发挥想象力，尝试新玩意儿，不断实验并乐在其中。

很不幸地，当我们经营事业时，我们时时刻刻感受到失败的阴影威胁。他们赶走了乐趣以及创意--这却是使你保持领先的武器。成功者将人生及事业当作一场游戏，使他们随时都能找到更好的行事方式，他们也不自我设限或让障碍物堵在路中间。

人们倾向于，在创意还没诞生前，就先将它抹煞掉--因为我们让手中无“剑”的现实，阻挡了寻找其它可能性，并且创新的方法。

11、没有愿景，你一定是疯了。

拥有愿景，能见人所不能及。愿景比任何其它特质使更多的人登上事业的顶端。

为什么？因为愿景引领人们努力向上。它使人注视着奖赏，点燃胜利之火，燃烧出达到目的所需的热情。

可惜的是，别人无法给你愿景--它必须来自内心。所以，如果你还没有愿景，这里有一个有钱人许下愿景的方式……，他们不注重现在是什么样子，而是看以后可以变成怎样！

当清晰的“愿景”成形后，他们就向员工和顾客释放讯息，开始将合适的人与资源就定位，朝愿景迈进。

要谨记，企业不过是一群拥有共同目标的人一起做的一件事。要成功，你必须拥有明确有力的愿景，并且努力让愿景驰骋实现。要激发共同目标，你必须向员工和顾客一而再、再而三地推销你的愿景。

推销你的愿景指的是：

让你的员工买下公司的未来。

告诉他们公司文化如何运作以及你期待事情该怎么做。

当愿景实现时，协助每个人分享兴奋、满足和报酬。

让你的员工还有你自己许下承担责任的承诺。

分担压力和工作量。

创造有乐趣的环境，帮每个人享受一路上的奋斗过程。

庆祝成功并奖励杰出的工作表现--即使是小小成就。

让员工知道你尊重、关心并且感激他们所做的事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

你的员工--小至清洁工、大至执行干部都必须分享你的愿景。他们必须知道，不管他们的职位是大是小，对整体团队的未来成功都很重要。

如果人们觉得自己正在创造伟大事物，如果他们拥有信仰，又有鼓舞人心的领导者，他们就会呈现出最好的一面。

因此，你要和“所有的”员工分享你的目标和梦想。告诉他们你现在的所在位置以及未来打算到达的目标，并跟他们解释你想要如何到达目标。但最重要的是，要确认员工知道“他们”在整个过程中有多重要。清楚地规划出他们一路上所需扮演的重要角色，以及当你们一起达成目标时所能获得的奖赏和满足。

切记，你必须实际而且真诚。你所描绘的目标必须具可行性，否则你所营造出来的兴奋感就会烟消云散(假如你的员工发现你所推销给他们的东西错误连篇，他们就会失去对你的信任，而且你会永远失去他们的效忠)。

热爱工作的人乐于牺牲奉献。受到信任和挑战，并感觉自我重要的人，是具创造力的员工，他们乐于待到工作完成才离开。激起员工动机并让他们知道自我价值是“你的”责任。

光是让每个人都知道你的计画是不够的，你必须一而再、再而三地推销你的愿景，用足以说服人心的热情，让你的员工丝毫不会相信这个愿景会有失败的一天。

这么去做，你就能完成不可能的任务。

不作梦的巨大代价

你想要将你的一生花在实现别人的梦想上吗？如果没有自己的梦想，就会发生这种状况。

没有自己的梦想，你就没有愿景，没有人生的终极目标。没有目标，你就无法采取积极的行动。如果没有积极的行动，要怎样为自己创造你所想要的人生？

梦想要远大，因为你的梦想愈大愈刺激，你启程时就愈能有动力。伟大的梦想在路途艰难时可以激励我们，而一路上早晚都会遇到困难。如果你将梦想牢记在心，你就能度过这些难关。你所做的每一件事都使你更接近你的梦想。

不管你是怎样看待多层次传销公司，他们有一件事做得完全正确。每个加入这种组织的人都被鼓励要确定自己的方向，设定自己所想要到达的目标--换句话说，他们被教导要会作梦。而公司认同并支持追求梦想的必要性。

你可以轻易地从人们的创造力、对工作的向心力与热情中，看到这种策略的具体成效。并非每个人都喜欢这种公司招募人员的方式，不过我们可以学习他们鼓励人们作梦的做法。

很重要的一点是，要记住：作梦不用花一毛钱，不作梦却可能让你损失一切。

12、小心偷梦者！

小孩子都有很棒的想象力，他们可以是海盗或公主，航天员或马戏团团员。我们也都曾经做过这些梦，玩扮家家酒或住在奇幻世界里。

当我们成为青少年和青年时，我们遇见一些对我们造成颇大伤害的人。他们可能无意伤害我们，不过结果还是一样：他们谋杀了我们的想象力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

澳洲比奇渥斯大学教授师汤姆奥图(Tom O'Toole)称这些人为“偷梦者”。他们自己失去了愿景，便报复性地试图偷走每个人的梦。

要注意：到处都有偷梦者。他们可能是你的父母、朋友、学校师长，或者更晚近的公司同事。

偷梦者是那些认为你无法成功，因此不应该尝试的人，他们认为应该要不计一切代价避免失败。他们会损伤你的自信。伦梦者会说：“我们家从来没有人会算数学。”或者“你在学校的话剧演得不错，但你绝对不会成为电影明星。”

忽略他们是很重要的，绝不要让他们影响你的人生。

想要从小到大都没有人嘲笑过你的梦想是不可能的。这种事天天都有，不过你一定不能理会偷梦者，要继续相信你的梦想，并有自信和别人分享。心理学家都知道分享梦想能提供实现梦想的动力。

多跟“筑梦者”相处，他们是积极、成功、正向的人，可以鼓励你作梦。避开偷梦者，但如果你真的避不开的话，就接受他们的样子并忽略他们负面的揶揄嘲笑。

13、致富游--“冒险才会赢”

记得云霄飞车的超快感吗？我不知道你坐完以后的感觉，是感觉更有活力、更兴奋，还是已经迫不及待要再坐一次？

这正是那些克服恐惧、冒险尝试而成功者所经历过的相同快感。意识到危险并选择接受冒险，让人产生一种目的感，这种不可思议的感觉为人生添加了另一种向度。它可以把你推到更高点，等待下一次俯冲。

创业等于要你为人生及作为负起全责，而不是等着别人为你把事情安排好。你得打点一切，样样自己来。当然，这会造成风险，不过你必须冒险，因为--不入虎穴，焉得虎子。

即使你是在别人的公司上班，这个原则依然适用。用经营自己事业般的卖力和责任感来工作，每个人都将受惠；不过你将是获益最多的人，因为这种态度将可以让你获得自尊和力量，来决定自我的道路。

所以要勇敢！走出去，活出自己--好好玩，冒点险，兴奋一下，当你选择了这条路，路上的明媚风光将会让你惊艳不已。

14、为何雇用老虎伍兹？

有钱人懂得运用个人魅力，其力量超乎预期。

我还没有看过谁指出了这一点，但这是我在成功人士身上观察到的做法。这完全合法，且合乎道德--他们租用或购买公信力，这使他们成功，快速发迹。

你每天都可以观察到这种事情的发生，不过却不了解它的影响力。最聪明的人把这种做法当成习惯，然而许多刚创业者却不知道这么做，因此也局限了他们从稀薄的空气中赚取财富的能力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

有时候这需要金钱，有时候则完全免费。然而你可能还是要付出一些东西以符合公平原则，不过你的付出都将攫得回报。

到底什么是租用或购买公信力？

你一定看过运动明星支持某些品牌，这些品牌出现在他的运动衫或帽子上，不然就是使用某个厂牌的球鞋或运动器材。这些厂商得付给运动明星好几百万。

为什么要付这么多钱给运动明星--就为了他代言一个品牌或使用他们的网球拍？关键在于：这些运动明星已赢得广大的公信力和群众喜爱，建立了属于自己的强力品牌。

根据报导，澳洲高球名将大白鲨诺曼(Greg Norman)刚花了一亿元订制了一艘个人豪华游艇。他怎么会有这种财力？过去近千年间，他跃身为高球界顶级球星并成为最大个人品牌之一，因此各家公司无不花下百万钜资与他本人及其品牌签约。老虎伍兹无疑也是另一位收入足以与诺曼争辉的球星。

这就是租用或购买公众人物的公信力，来建立品牌与提高销售的手法。这种行销策略非常成功，可以让企业多赚进好几百万，因此他们愿意这么做。

如果你的事业刚起步，也没有接触运动明星的管道或是庞大资金，那对你来说，这个方法有何效用呢？

我先前讲过，你不需要花钱也可以做到。你可以提供股份或公平的交易。你不必一开始就找老虎伍兹。简单的做法是，从你的工作团队中寻找能为你及你的想法营造公信力的适合人选。在业界或企业中具有公信力的人会使事情更容易处理。这将为你打开一扇原本关闭的门，带你走向原本接触不到的市场、销售以及顾客。它所带来的巨大效果超乎想象。

没错，你所拥有的公司股份可能会变少，不过一个成功而且有价值的公司的百分之八十、七十或五十股份，比一个毫无价值的公司的百分之百股份好多了。

但是，别弄错了对象，找错代言人会让你徒劳无功。你所认识的具公信力的人物不见得都是好人选，必须具有代表性才行。举例来说，如果你卖的是芭蕾舞衣，找一个足球球员代言就不对了。公信力必须适当，才会有用。如果你开的是出版公司，去找一个在出版界素有名望的成功出版人，提供他一个董事会的席次以及公平的交易，请他帮你扩展事业版图。

你所要寻找的公信力范畴可以包括经验、中介、资金或集资的管道，也可以是声望。这一切对你的事业都有极大帮助，特别是在你还名下见经传的时候。

这里讲的是延请适当人选为公司服务或一起当合伙人。这些人必须对你的公司有热情，才能对公司的成长有帮助。

因此，如果你想要从稀薄的空气中赚取财富，在你的事业起步前，一开始一定要先想想看，怎样使用这个策略。只要你使用得当，这个策略是无价的。因为我一直都在使用这个策略，我相信它对你跟对我一样有效。

15、有钱人与客户心心相系

全球最成功的人士都将与客户保持联系当成一种习惯。

每一种企业都拥有两种型态的客户--内在客户和外在客户。两者分别为你的员工和顾

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

客。

英国维京集团总裁理查布兰森(Richard Branson)是全球最多采多姿与最成功的争议性人物之一，据报导，他会定期搭乘自己公司的飞机，和机上乘客及机员交谈。这不只是做公关而已，这对联系顾客和员工的情感极具重要性。

即使你没有航空公司，站在顾客的角度来想事情也是很重要的。在一开始，这很容易做到，可是当你的事业愈来愈忙，大大小小的琐事开始消耗你的体力时，要持续关注你的顾客和市场就需要格外付出精神了。

许多执行者或管理阶层的人会觉得，和顾客交谈不是他们的份内工作；向属下请教如何改进公司的意见不成体统。他们错了。

这里有一个很棒的故事：一家公司拥有一间连续自动化生产的制造厂--生产线上完全不需要员工。这家公司正在寻找节省开销，提高效率的方法。管理阶层尽其所能节省开销，觉得再没有其它方法了。因此他们请员工提供建议。

他们收到了一些建议，令人惊讶的是，最具建设性及效益的建议，竟然来自一位门房。门房在公司的阶层中位于最底层--管理者最不会去询问意见的层级。

他的建议(对他来讲，这显而易见，但那些关在象牙塔里的人却完全意想不到)是关掉那些一直点着的灯。机器工作时根本不需要照明！这替公司省下了每年十二万元的电费。

在今日，因为市场的瞬息万变，关注顾客比以往更形重要。在网络爆炸的年代，事情进展的速度如此之快，有人提出正常时间的七年相当于网络时间的一年的说法--此乃参考变化的速率以及产业的进展速度得到的数据。

事实上，变化的速率年年增加。企业领导者和研发人员应对市场上的细微变化以及顾客的新需求保持警觉。唯一的方法就是与其保持近距离的接触。

16、做个真正的自信人士

当你遇见一个真正成功的人时，我相信你一定会注意到他们的自信程度。他们的自信如此强烈又挥之不去，以致于有时会被误以为是傲慢。

成功者没有自我怀疑的空间。对他们而言，自我怀疑就像癌症一样会快速蔓延而无法控制。他们总是保持注意--不让自我怀疑爬进他们的生活里，因为它可能使所有一切溃堤。

自信就是对自我以及个人能力的完全信任。成功者与未成功者的差别在于，成功者准备奸要赌上自我及个人能力，因为他们了解一件事情：如果连自己都不相信自己，谁又会相信呢？

自信是一种会传染的态度，亦是自我实现的预言。你愈相信自己，别人就会愈相信你，你也会因此更信任自己。

当然，你对自己能做到的事要实际，而且你要诚实做到你所说的事--你真的可以做到的事，否则你的自信不过只是自欺。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

17、你愿意提供免费服务吗？

全球最成功人士还有另一个明显异于常人之处。他们明显地乐于赚钱--然而，他们却不会为了钱而栽进工作里。

英国著名歌手暨词曲创作者史汀(Sting)在一次访问中说，他愿意提供“免费演唱”。史汀不是仅有的特例，全球最成功人士都有这个共通点。他们是因为热爱他们的工作而工作。随便找个有钱或成功的人，你看到的都是绝对热爱他们工作的人，否则不可能达成梦寐以求的成就。

所有我见过、访问过、读过或听过的有名有利的成功人士都曲同一调。他们乐意自掏腰包做别人付钱请他们做的事！他们觉得，有人愿意付钱请他们做，那些原本他们就打算免费要做的事，实在是太有趣了。

如果你不是全然地热爱你的工作，如果你不太能积极面对星期一的早晨--那么，也许你待错地方了。

你无法作假！如果你喜爱你的工作，那是很明显的，是会传染的。如果你只是虚应故事，别人会注意到。你整个人也会像消了气一样，没有元气--你的员工、你的顾客和你的营收也会跟着受影响。

没错，并不是每一天都可以是站在巅峰上的有趣日子。不过你如果受到激励要有所改变，如果你喜欢服务顾客，协助员工成长和实现自我，你就会享受到这些影响事业成

功的真正本质。

生命奖励卓越。除非你真的热切喜爱你的工作，否则无法成就卓越。

这里有一个你每天应自问的问题：你只能活一次--怎么能浪费任一分钟在你不喜欢做的事情上呢？

18、福尔摩斯技巧

这个成功习惯比较不明显，不过我知道，成功人士都虔诚信守这个原则。

他们对身边发生的事情随时都在寻觅线索。

他们倾听，不只听人们表面所说的话，而是读出话中的话，并分析说话者的真正动机；他们收集到的信息有时立即可用，有时则存作未来参考。

他们对别人总是显得很有兴趣，好象他们随时都在研究需求、趋势、意见、顾客反应、员工回馈等事情。

不断变化的世界使他们觉得有趣又兴奋，因为改变代表机会；他们的天线总是伸向一切事物，以寻找灵感与线索，并且储存起来，以做为“市场智商”；时机成熟时，就能存取。

这些人敏锐机警，通常不会错过任何讯息。他们提问适当，不放过任何一个能发现别人动向的机会。如果你有机会遇到这种人，你就会完全了解我在讲什么。这些人相当善于提出问题以收集信息，而且他们对你正在做的事感兴趣的程度，总是比你对他们在做什么的兴趣

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

还要高。

有一句俗话说：“会问问题的人掌控全盘对话。”成功者已经知道他们所知道的事，所以花时间告诉你他的事情，对他们的生活并没什么帮助。反之，花点时间来向你学习，他们通常会收获更多。我把这一招叫做“福尔摩斯技巧”。

很有趣的一点，不是吗？

19、一起抽烟的领导智能

无疑地，最佳的企业都有伟大的领导者，而伟大的领导者都知道要靠自己的力量支撑和扶持身旁的人。伟大的领导者鼓舞他人获得更多成就--尤其是在时局艰难的时候。

时局艰难的时候才是领导力真正展露的时候--在这种时刻，身为领导者的你比其它人更有理由承担所有的压力。特别重要的是，在这种时刻，正是你该展现勇气，分享能力以及鼓舞他人的时候。记得要一笑置之，并且清楚地让员工知道，不管发生什么事都有你稳稳扛着。

我想要跟你分享，我在某个场合中观察到的伟大领导风范，这件事在我心中永远成为良好的领导典范。它清楚地阐述了身为领导者，你应时时刻刻尊重员工，以赢得尊重的重要性；而非要求员工尊重你。

我当时正在李凯瑞(Kerry Lee)的制造厂内做礼貌性的参观，他拥有一家约三百名员工的中型工厂，生产工业用化学及石化产品。当我们走过偌大的厂房时，员工和凯瑞之间的相互尊重令我印象深刻。特别值得一提的是，他能一字不差地叫出员工的名字，仿佛就像一家人似的。

整个参观行程持续约四十分钟，当我们正准备走回凯瑞的办公室时，他注意到三个员工正利用休息时间在危险区内抽烟。他们所站的位置就刚好在“危险易燃物，禁烟!”的警示牌下。很显然地，他们是很放松地在一个很危险的地方抽烟。

我很好奇他要怎样处理这个状况，便很注意地观察。他跟我告辞，然后走向这三位员工。他快走近时，向他们要了根烟和打火机，开始跟他们聊起天来。员工们笑了出来--显然，他跟他们说了个笑话。

他熄掉香烟，正当他往回走时，他不经意地指着警示牌说：“兄弟们，下次要抽烟时，离这块牌子远一点，好吗？”

凯瑞自己并不吸烟。

20、路上难免有狗屎

你一定在路上看过，车子的保险杆贴纸写着：“路上难免有拘屎”(Sht happens.)。每个人都有过这种经验，无论你做什么事，总有状况会出差错。

你的公司做得愈大，成长得愈快，你就愈有机会而且会愈常碰到这种事。我敢保证，如果你期盼公司快速成长，那就不会有一天是事情完全按计画走，而没有状况的好日子。

有些人不太会处理问题，成功者则善于此道。他们都有心理准备，而且了解问题是日常

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

工作的一部分--能当个全程保持冷静的问题处理者，收获是很可观的。

这是一种令人敬佩的罕见特质。值得庆幸的是，你不必天生就具备这种天赋。你可以透过预先做好心理准备来养成这种习惯。要做好心理准备，你必须事先做好决定，并了解问题是相应而生的。当问题真的出现时，你就不会惊讶或措手不及。

这并不表示你不必事先预防问题的发生。然而，不管你的计画作得有多好，事情还是可能出差错，也一定会出差错，因此你应该要预做准备。

21、如何创造神奇魔力

即使是最聪明、最世故的人，还是喜欢听到赞美，并希望工作受到肯定。如果无法从你身上听到这些话，他们可能会另觅他职，找一个懂得感激他们付出的一切的上司。

所以，每天花几次时间，站起来，走出办公室，去和你的员工闲聊。鼓励他们告诉你，他们目前已经完成的事，请他们说说现在碰到什么挑战，谈谈他们有没有什么额外的需求。这听起来显而易行，不过十个员工中，有九个会告诉你，这种事从没在他们公司发生过。

尤其要让你的工作团队知道，他们对公司整体以及对你个人而言都很重要。利用每个机会公开表彰他们。

如果你创造出一种环境，让每个人都受到肯定，并努力做好你希望他们完成的工作，你将会发现事情如奇迹般发生在你的公司里面。

最成功的人将赞美和认同当作一种日常习惯。这是一个良好的典范，也是你在你的企业中应该培养的习惯。最重要的是，它可以使人追求高成就，达到最大的输出功率。

22、放下琐事，让你致富

我一再提起的“从稀薄的空气中赚取财富”这个主题中有一个根本的原则，就是在你的企业里发展出制度。而这里的主要观念就是，藉由雇用员工操作你的制度，并且进一步发展而达成“遥控经营”的境界。

当你雇用员工，一旦你将他们训练好，并对他们的能力和责任感感到满意，对你的选择感到可以放心时，就是你该消失的时候了。

这表示你可以开始让他们挑大梁，让他们自己去犯错，当他们觉得有需要时，再来跟你寻求指导和忠告。简而言之，就是不要挡在你的员工面前。

如果你没有准备好要这么做，一开始时为什么要雇用他们？你也可以唱独角戏，一人独揽大梁。当然，这样是无法创造财富的。

最成功的人本能上就知道这点，并且试着雇用最好的人，然后就可以聪明地抽身而出。

23、有钱人只雇用最优秀的人

透过雇用最佳人选并放手让他们做事，你就在组织里创造出一种优良的文化。如同奥美

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

广告创办人大卫奥格威(David Ogilvy)所言，你必须创造一个“巨人”公司。雇用比你渺小的人，你就创造出一个侏儒公司；雇用比你大器的人，你就创造出一个巨人公司。

藉由尊重员工并赋予其责任感，你便释放出一股强大不可挡的力量。许多企业没有把员工当作资产；而成功者的习惯之一就是，他们能够觉知员工所扮演的角色，以及他们对公司成就所做出的贡献。他们也知道如何激发员工的可能贡献和创造力，让他们有最佳表现。

像大卫一样，在世界各地还有好几千位成功人士，他们不但懂得运用人力资源，还能将身边所有可用的资源发挥到极限。他们不断地寻求能将人力资源、设备以及公司其它资源发挥到最大功能的方法，将成本降低并增加生产力。

24、有钱人不会束缚你的能力

观察世上出类拔萃的人士，你会发现到他们善于鼓舞人们尽全力做到最好的人格。他们能做到这样，是因为他们赢得了员工的尊重(而非“要求”员工尊重)。他们设立了超凡的领导风范--他们只会要求员工做好他们自己会亲自动手去做的事，如果必要的话。

他们不会大声叫嚣，要求更多工作表现，也不会在事情出错时失去镇静。他们召集人员，让每个人承担责任--但在错误发生时，并不惩罚属下。他们创造出重荣誉，而非受到恐惧驱策的环境。

当事情脱轨时，他们请员工再深耕一点；而在事情进展顺利时，多付给员工额外报酬以为奖励。

他们了解组织里的任一个人，对公司能否顺利运作都具关键性，就像轮子的齿轮，不管多大多小--坏了一个，可能整台机器都走不动，要不就是走不顺。

一家公司的同仁在每周的员工会议中总结说：接线生和董事长的价值是相同的。如果电话无法得到迅速且有效率地应答，董事长就没办法做他的工作--他得自己去当接线生。

我觉得这是一个言简意赅，能够用来说明创造绝佳工作环境和鼓舞人心的例子。总机人员每天来上班时，知道他所做的不只是接电话而已，而是更重大任务中的一部分。扮演好他的角色将使整体团队工作更有效率。

所以，当你致电这家公司时，你得到的良好服务和听到的甜美声音都像第一次接触到这家公司时一样好。

25、失败是“不”被禁止的

失败！我们从一出生就被灌输，成功是值得赞美的，而失败却是丢脸，且应该被避免的。

我们的人生花了这么多时间，试着避免失败，以获得成功，以致于我们永远无法知道，如果失败是可以被允许的，那么人生能达到什么样的成功境界？

成功和失败并非天秤的两端，他们是相同的一体。没有失败的风险，就不可能成功；但我们若因失败而遭受到社会上、金钱上以及情绪上的责难，那我们怎么敢期待成功？答案是，没有两全其美的办法；要不就是顶多只能到达中等程度的成功--在不冒失败的风险下。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

这都要怪社会。我们因失败而受罚--那种感觉是“我们应该知道得更多”。当我们还小的时候，失败就不被鼓励，不过我们至少可以得到一点空间。而当我们长大后，这种“作为”就完全不被允许。

这使我们成为闪避风险的专家。

我曾参加过好几百场会议，却必须试着分析，现在到底是什么状况；还有，会议为什么没有进展？整个讨论过程变成鸡同鸭讲，大家唯一做的事就是“粉饰太平”和闪避风险。这种会议能有什么效果才怪。

想想看，如果有一个机会落在某个中阶或高阶主管身上，详细脚本如下：如果同意接受这个机会而失败的话，他们可能会丢掉饭碗还有每周稳定的周薪。如果成功的话，他们赚得也不会比以前多，要不然就是不会得到直接的回馈。

问问你自己：在这种情况下，为什么盲人要冒险，或者在不必要的情况下，做可能会失败的事？如果他们让这个机会溜走，也没有谁会知道。但如果他们抓住这个机会，最好的状况是没有人会受到奖赏，最差的状况却有失去工作的危险。

参加这种会议，在会议还没有结束前，我就可以看出大家的答案--而答案通常是“不要！”

我在员工和其它公司开会前，先训练他们什么时候可以看出对方“不要”的答案。我告诫他们这种状况会发生，并且告诉他们这不是我要听的答案。我教他们继续争取，直到得到我最想听的结果，那就是“好！”

这告诉我们什么？

如果你想拥有成功的人生，就必须有失败的心理准备并与之共处，尽管身旁的人不断提点你。而且我敢说，当你失败的时候，你过去的最大支持者往往是责备你最深的人，就像凯撒大帝和布鲁特斯的故事一样--因为“失败”是不被允许的，尤其是当他们“相信”你一定会成功的时候。你原本的支持者，在盛怒后不可能再给你第二次的机会。

成功者知道胜败乃兵家常事，并且有勇气相信这次的失败(不管多大多小)都只是暂时的，他们会继续奋斗，渡过每一天。在胜利的一天来临之前，你将会从失败中记取教训，因此能获得更高的成就。

不论你觉得自己有多棒，你还是会有遭遇失败的时候；如果你无法承受失败的煎熬，那将会是你最初与最终的机会。

失败并不致命或是可耻。只有在放弃尝试时，你才会是真正的轮家--如果这是你，你将永远一蹶不起。

26、想要致--做个梦想贩卖家！

成就非凡的人，大部分的时间都在把梦想贩卖给能帮助他实现梦想的人。

这个习惯说的是招兵买马，让人们愿意相信你，相信你的梦想；最重要的是，让他们想成为你梦想的一部分。如果你无法招募人手买下你的梦想，你将永远无法达成你梦寐以求的结果。

“贩卖梦想”的对象必须是你的员工、顾客，还有合资的合伙人。把握每个机会销售你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

的梦想，这是迈向从稀薄的空气中赚取财富的一大步。真的，当你的梦想已清晰可见，这就是踏出第一步的好所在。

27、学习聪明--做个梦想信仰家！

世界知名演说家萧律柏(Robeft H.Schuller)博士将信念定义为“跨越已知与未知、已证与未证、实际与可能间的桥梁”。没错，建立一个事业，尤其是从头开始，需要如山一般高的自信与信念。成功者储藏大量的信心，而且他们通常也用得上。

从稀薄的空气中赚取财富并不容易--如果简单的话，大家一定一早醒来就赶快去做了。这件事需要勇气、技巧以及凌驾一切的自我信念--特别是在事情出错或不按照计画进行时。

事情进行得顺利的时候，要勇敢大胆是很容易的；然而，当你在追求创新突破时，你是没有参考点的，你根本不知道自己做得对还是不对--因为大部分的努力都要经过数年的时间才能验证结果。

此时，疑惑与丧失自信就可能会爬上心头，甚至使自我信念消失全无。如果这种情形发生了，就是丧钟敲响的时刻，你的计画或事业或许要走向穷途末路了。成功者绝不允许这种状况发生--在大家都失去信心之时，他们依旧坚定不疑。

当事情出错的时候，你能做的不外乎是停一下，退一步，并换一个角度；找出一个新的切入点再继续前进。如果这个想法一开始就是对的，那它现在依然是正确的。成功者深谙此道，他们坚信地向前推动，依旧相信着他们的梦想。

其它的人则很快就放弃，也很快就失败了。所以，当个梦想信仰家吧。

28、怀抱勇气--无论如何都要做！

相信你的直觉，需要勇气。许多人的直觉被长久压抑，以致于失去与内在自我的联系，他们从许久以前就不再倾听内在的声音。要重新开始，需要勇气。

当所有的人都已经放弃，却运要坚定自我信念是违反自然的。我们从小就被教导要少数服从多数，当十之八九的人都认为是错的，我们会有不得不认同的压力。这就叫做社会服从。

这种我们所依存的强大社会定律，让我们相信大多数人所说的，即使它完全错误--这就是闲言闲语与寓言故事得以继续存在的原因。

要违逆天性，对抗舆论并继续已经不再被支持(甚至从来没有受到支持)的行为需要极大勇气。如果手中已无任何其它武器，成功者仍拥有勇气并且相信自己。他们知道如果连你也不信任自己，将没有人会信任你。

要怀抱勇气才能够继续坚持下去;这也是成功者能够出类拔萃于云云众生之中的重要原因。

29、记住别人--你才值得被记住！

澳洲最成功且最受敬重的网球冠军选手拉夫特(Pat Rafter)曾获颁一个特别奖项。这个奖

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

项不是因为他的球技，而是赞扬他在温布敦网球决赛中与伊凡尼塞维尼(Groan Ivanisevic)交手落败后的谦逊表现。拉夫特恭贺对手，并称赞他是当天表现较佳的选手与当之无愧的赢家。

真正的冠军了解他们天生具有某些才能(并透过苦练进一步发展)，但他们从未忘记他们只是凡人，不比其它没有同等才能的人来得伟大。他们从不忘记那些不计辛劳支持他们或在背后付出、直接或间接在某方面帮助过他们的人。他们从不忘记那些不如他们这般幸运的人。

谦虚并不表示他们不积极追求他们所想要的，不具伟大的竞争精神，或者不讨厌输掉比赛。然而，这些特质可以与谦逊共存，而且使他们的成就维持在顶峰。身为一个人生、运动与事业的伟大赢家，你可以因胜利而感到光荣，但对你的成就要保持谦虚。

傲慢又不懂得排解自我膨胀之气的人最容易从高处摔下。如果你可以排解自我膨胀感，就可以在你跌了一大跤，摔倒的那天之前逐渐抛掉傲慢之气。

在安东尼孟丹(Anthony Mundine)对 911 恐怖攻击事件发表负面意见之后，在澳洲或世界各地，我不认为会有多少人对他最近在拳击赛中，以昏迷躺平在地的收场结局感到遗憾。911 事件是一个极其粗鲁且没有人愿意其发生的悲剧事件，孟丹的评论却完全不合乎人道精神。池因此丢掉了一大笔财富，而且很难从这个错误中复原。

我第一次遇见麦克葛瑞斯是在 1994 年，他现在已经是澳洲房地产业界白手起家的成功传奇人物。当年他还是饭店里的一个客座讲师，而我是两百多位受邀来听演讲的听众之一。他大约讲了五十分钟，大部分的内容我都不记得了。不过，他在演讲结束时所做的一件事，却一直刻在我的脑海里。

他当时的讲题是成功，在演讲的最后两分钟，他问听众想不想知道金钱的大秘密。可想而知的是，大家异口同声说：“想！”他请大家站起来，从口袋和钱包中掏出一到五元的零钱，请他们握在右手。他接着，请他们把钱抛向空中，让它落在地板上。他说这件简单的事会让大家得到十倍的回馈。

我跟演讲厅里大部分的人一样，都在想，我丢的三块钱要怎样变成三十元的报酬。而事实上，后来的回馈更甚于此。当所有的钱掷向空中，再落至地板时；他请大家坐下，让钱留在地板上。他接着解释说，当他要做这场演讲之前，他来检查演讲厅的设备。前一场的演讲很晚才结束，饭店的工作人员必须尽快将房间整理好，才能将场地恢复原状，供我们使用。

那是一个大热天，他们都汗流浃背，加班确认一切都安排就绪。麦克葛瑞斯觉得这些人常常是被遗忘了。等到晚上十点演讲结束，大家都回家时，他们会回来清理场地，而掉在地上的这些钱(据我估计大约是七百元)就会是一个令人惊喜的奖赏。

我印象深刻，并大受感动。这件事带给我新的观点，让我重新看待谦虚及记住那些似乎不重要的人。如果他没有这么做，也没有人会知道或者比较不记得他所讲的话，而且大家还是会感谢有这个机会来听他演讲。但是，这个行动说明了他是个怎样的人，也实际告诉我，他是那些真正有着内涵的人之一。

30、有钱人会说好话

真心的赞美使人感觉很特别，而公开场合里的真心赞美更能有移山之力。反之，批评只让人挫折而且带来反效果。

有时候因工作所需，你必须提出批评才能让入学习并且有所进步；不过公开的批评只具

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

毁灭性’不智地摧毁了“双方”--被批评者损失的是自尊，批评者失去的是地位。

你永远不会看到一个富有沟通技巧的人做出这种举动。他们知道赞美的力量不可思议以及批评的毁灭性本质，因此在使用这两种武器时，他们会技巧性地使用批评以发挥适当的功能。

如果用错了，你只会摧毁士气而且完全达不到正面效果。成功的推销员绝不会在顾客面前批评竞争对手(不管私底下他们怎么想)，成功的教练不会公开批评队员，成功的父母绝不会在孩子的朋友面前教训孩子，成功的合伙人/婚姻关系绝不会将家丑外扬。

建立自尊耗费经年，毁灭却在弹指之间。确认自己是个人生的建造者，把它当作一种习惯。

31、有钱人把员工当做明星对待

你的员工是经营顾客关系的前线将士。就像你用心让顾客开心一样，你也要激励你的员工。

当然，鼓励和奖赏可以提升员工的士气，不过有另一种方式几乎可以保证他们成为忠诚、积极又杰出的员工：公开地认同他们--在朋友、同事、顾客和其它工作人员面前。

他们面对大部分问题所作的最佳判断，你也必须使用你的职权来加以执行，以展现你对他们的信任。刚开始你会想先确认你没有滥用这种信任，以及他们有没有得到足够训练。然而，如果你已经招募了最佳人选，你会发现没有你的参与和注意，事情也的确能够执行良好。

你的信任可以使员工感觉受到尊重，他们将会尽其所能地使你的顾客开心与事业起飞。最成功的人也会向员工灌输高标准与价值，进而期待员工在日常基础上不断提升自我标准。他们用人生教练的原则与同理心来领导员工，而不是要求他们顺服。

超出预期的表现或成交金额，很早交出企划案或表现积极的员工应该要得到认同。许多公司以发放现金红利或礼品券的方式奖励高成就者，你可能会想用更有创意的方式，因为现金红利未必能达到同样的具体效果。送给他们某种也许他们自己不会花钱买，但却是一种很棒的溺爱自己的方式--譬如按摩、放自己一个假、搭一赵直升机、提供一周的私人领班……等等。

现金红利可能会被遗忘，也可能被当作一种补偿；可是，意想不到的宠爱方式(例如：请吃一顿饭)将会被看作工作表现良好的奖励。这两者的效果和影响力大有不同。

招待你的员工和他的家人到知名餐厅用餐，带你的员工到有名的服装店挑衣服并帮他买单，送你的竞赛获胜员工一台 DVD，帮他们办一场庆祝会。

如果你想要把这当成习惯(我强烈建议)，就要持续地做，并把它当成工作进行制度化的管理，不要只办了一两个礼拜就忘记了。

许多时候，奖励计画是由上司敲锣打鼓宣布实行的，可是实施几个礼拜后就销声匿迹，被人遗忘了--因为他们没有成为企业文化的一部分。这是一个大错误，也白白浪费了一个大好机会。

所以，问题是：你要怎样建立一个可持续又制度化的奖励办法呢？这是我在一九九四年，当我的出版公司超出成长目标时所面对的挑战。几经查访后，我想出了一个简单、有效、省

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

钱又有制度的计画。

我记得在学校时，每次当我们表现良好时，老师所用的奖励制度--老师会贴一个金色星星在考卷或报告上。我用了这个简单的点子，向我的员工宣布说：以后在每周例会时，每个人都可以颁发“星星”给当周工作、行为或成就良好的员工--赞扬他本周所作的“正确”的事。

这些事情可以是达成销售目标或稍不具体的事情，如准时完成一件企划案或者新增一张订单，也可以是处理好订单的纪录号码或者想出新的陈设或设计。只要是任何展现出才能、积极或额外辛劳的事情都可以。

在员工大会进行提名活动时，被提名的人会被请到台前来受颁一颗星星，并接受全体员工的欢呼。那不是小小的金色星星，而是 A4 纸张的尺寸大小。我宣布这些星星必须展示在各工作站或柜台附近。然后我们提供一张奖品清单，员工依照星星数选择要兑换的奖品。

我们把颁奖排入固定议程。刚开始时我必须鼓励员工发言，而被颁奖的人也都有点不好意思--有人的得奖理由是“不幼稚”。可是经过一阵子的坚持之后，这变成一个很好的奖励制度，受奖人喜欢在同侪面前得到大家认同的感觉。

32、在动弹不得之前，先“抽身而出”

企业大师在建立企业之前就知道，有朝一日他们会想要跳出来。对某些人而言，这就是开始一项事业的最终目的。成功人士都有一套出场策略，而且知道何时是离开的时候。这需要一点点先见之明和事前的计画，因为挑对时间并非一件容易的事。

大约十四年前，我参与了一项手表制造商的采购协商，当时的卖方年约六十，并极有意愿出售。我们清点资产，估计的价值比卖方所开的一百万元卖价低了二十万。经过几个星期的协调，卖方还是不愿意降价，因此我们就没继续这项采购案。

八年以后，我听说这家公司还想用一百万的卖价出售，不过由于他年事渐高，也对公司经营失去热情，因此完全没有感兴趣的买主。很显然的，这位老先生丢掉一笔财富。他当年觉得他的公司身价比实际市价高；但随着时间的流逝，可供投资的资产价值也随之滑落。即使他最终以一百万元卖出--虽然似乎并不可能--他的所得已经低于我们在八年前所提出的八十万买价了。

当你过匿情绪化地依附在你的事业上，你就很容易会犯这种错误。我在应该卖掉公司的一年后才同意成交，这一年让我损失了九十万。

最好的交易时机是在你的公司成功之后。当每个人都敬重你的成就，称赞你的聪明才智。这个时候，你的自我感觉良好，不过留恋这种美好感觉会让你损失很多钱。这里有一个窍门：这种感受正是卖掉公司的完美时机，坐下来，好好感受你银行里的钱。

知道何时退出，并拥有出场策略，对于如何发挥凭空变出最多钞票的能力来说，是很重要的。而最佳的退场时机就是在你的事业炙手可热时。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

33、在还没缺人之前，先找好员工

纯就定义而言，你很难在需要用人时，刚好聘到最棒的人。这些人就是因为有价值，而且到处忙碌地工作，所以才成为最棒的人。

所以，要成为商业伯乐，你必须认知到这一点，而且时时发掘最棒的人。当你遇见千里马时，就要立刻将他们网罗下来，即使你还没有工作让他们做。

我有过许多次这样的机会，相信你以后也是。每天我都会遇到某些不错的人--可能是饭店里亲切的接待人员，或是和我们接触的优秀推销员--当我察觉到他们有某些特殊之处，我就用我们相处的大部分时间来衡量这些人的斤两，并借故问一些有关他们本身和工作上的额外问题来偷偷地面试他们。

当我满足了对他们的兴趣之后--我从未冒犯他们或他们的上司--我只是称赞他们，并说如果改天他们想换工作时，若是打电话给我的话，我会非常开心。

有时，他们立刻就有所响应，也有些时候我就再也没有他们的消息。不过，我发现这是为我的公司寻找杰出人员的最佳方式。

然而，如果你从未以这种方式找到任何适合人选，而你又需要用人时，我也不建议你请人力资源中介中心代找。我发现这种过程太慢又太贵，找到的通常不是我想要的人才。我只会在报纸上登一则广告，稍后我会解释最佳的进行方式。

34、你是否陷身泥沼？

没有安全感的失败者会试着用轻率、傲慢、不诚实与欺骗来隐藏他们的弱点，他们不承认任何缺点--而且是从认知上全盘否定。

这种人很容易看见，你一公里以外就闻得出来。他们以为虚张声势可以骗得了人，实际上只能骗自己。我相信你一定认识这样的人，他们像肿起来的大拇指一样明显。

这实在是可悲又多余。如果他们觉得在某方面有所缺陷，他们可以承认它，自我解嘲并把它变成一种优势，而不必造成这种失败情结。一个盲人很有理由在视觉的世界里受到限制，但他可以决定不要成为“受害者”，并将自己所拥有的一切做最大的发挥。

几年前我参加一场由米契尔(W. Mitchell)客座演讲的早餐会。几年前他在两场不幸的意外中瘫痪，全身有百分之六十五的灼伤。实际上，他的伤势严重，连手指都被大火烧光了。医生得为他做大型的脸部植皮手术，并且截下两只脚趾移植到手上，当作拇指使用。

意外发生之前，他是个成功的企业人士，而且拥有幸福的婚姻。这场意外和漫长的复健过程使他失去了事业与婚姻。

他的故事是一个心理力量的最佳例证。尽管他的伤势严重，残废造成行动不便；他再接再厉地复原到相当程度，然后东山再起，创造了成功的事业。

想象一下：你年轻富有，拥有一切生活所需，有一天却发现自己受困在一个你自己都不认识的躯体里，面对着突然间一片黑暗的未来。想象一下，你在无力可以更改的情况下，所要面对的恐惧和负面思绪。你的人生已全盘改写--完全没有回头路。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

听他的演讲，我记得我的第一个反应和大多数人一样充满惊讶与不可思议。他滑着轮椅经过我的座位来到台前，我永远忘不了他的开场白。他说：“有些人身陷牢笼，而有些人自我禁锢……，我们都有自己的缺陷--你的是什么呢？在我发生意外之前，我本来可以做一万件事情，却做了没几件。现在的我只可以做九千九百件事情，却试着做得更多。”

你要思考的问题是：到底是什么把你拉住？是缺点或恐惧吗？有什么你确实做得到，却自以为做不到的事--不是实际上做不到，而是心理上自我封锁而丢失了开启的钥匙？

拥有弱点或恐惧都没有错，但是如果你想要人生有所成就，就必须克服你的恐惧，并将弱点转为力量；否则，最后你只剩挫折相伴，而且离你想要的目标愈来愈远。

35、跑得更快，跳得更高

毫无疑问地，有一点使成功者有别于一般人，那就是他们设定的自我标准。他们的自我期待较高，也设定较高的自我标准。

许多人被教导要达到别人设定的目标--上司、老师、父母或公司政策等。也就是：差不多好，就够好了；而且，他们尽量能少做，就少做。

成功者习惯将眼光放在世界上最棒的演出。他们的使命是知道世界上最棒的人在做什么，接着努力做到更好。

世界上最杰出的运动选手都一样，他们每天测量，希望超越世界第一的纪录，将之当作必须达成的基准。当世界记录被打破之时，他们就提高所设的目标。成功者设定超乎他人的目标，挑战自我，让自己变得更好。这一切并非偶然。

如果你曾遇见过运动冠军，你会发现他们也是很棒的人。他们不断提高标准，不是因为标准太容易达成，而是因为这带给他们成就感，他们也知道未来将会收获不浅。

超越自己需要动力、能量，还有坚持--这种自律正是一般人所欠缺的。

36、金钱诚可贵，尊严价更高。

以心灵成长为主题的书比比皆是，公开发表的文字多如牛毛，为什么想要获得自我成长的人却没什么进展呢？我可以保证这和教育、努力、正向思考、意志力或自我规范都没什么关系。

哪里出错了？马兹(Maxwell Maltz)博士在他所着的《心理与神经机械学》(Psycho-Cybernetics)一书中提出了一个有趣的结论：总是失败的人是由于缺乏自尊与自我形象。当一个人的决心与自我形象无法契合时，所做的努力就会失败。

这非常有道理，你应该自我检测一下。它说明了为什么有心减肥者却无法执行减重计画，为什么新年新希望无法实践，以及为什么人们总是迟疑延宕。自尊是关键原因，而自我设限的因素决定了人们最终能否成功。

举例来说，如果有人把自己看成是生理或心理上有缺陷或障碍的(不论真假)，不管别人给他们多少帮助，他们都不会成功。不管事实如何，或实际上他们有多聪明，他们扭曲的“自我”形象或“自我”价值都已经对他们的成就与能力设下限制。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

手脚稍微笨拙与不协调的小孩子在听过多年的负面评语后，会真的相信他有运动障碍。因为每次比赛他都是最后才会被选上的人，而证明了这个“事实”。他可以上课，看录像带，利用机器和辅助设施来帮吔改善技巧--不过，他永远也无法在这些比赛中胜出。反过来说，那些参加马拉松、长途旅行或是登山的盲胞，则因为不相信盲人无法做这些事情，而能追求这些乐趣。

你的想法如果和潜意识中根深抵固的形象和认知不相配合，就只能发挥极少或全无的影响力。简单地说，如果你真的相信你做不到某件事，那你就真的做不到--不管是什么事！

基于这个理由，你会发现成功者惜自尊如金，每天花时间奉养滋润自我尊严。他们避免任何会威胁到他们自尊的人或事。没什么比损害或鲸吞蚕食他人的自尊更能毁灭一个人的成功。

37、你是否与虱子为伍？

“和狗躺在一起，你就会长虱子。”这是再简单不过的事。

这世界充满因人生的不如意和负面事件而受到伤害的人。他们每天醒来就讨厌他们所要做的事，讨厌交通，讨厌人潮，讨厌物价高涨，讨厌、讨厌、真讨厌！

人生使他们满怀害怕与恐惧，他们因此将日子花在面对人生的黑暗面，避免所有的风险，或者任何可能改变生活状况的事。这些人很容易抱怨所有的人事物，喜欢闲言闲语，而且通常对别人的不幸心存侥幸。他们倾向于制造麻烦，而非寻找解决方式。

这些人会榨干你的能量。他们对你的成功具有不折不扣的危险。你必须知道，你只有一定的能量，而这些人--不管是你的家人、配偶、朋友、同事、上司或任何人--都会耗损你的精力，把你吸干。

我相信你有过类似的经验。早上醒来时，觉得一片光明，充满活力又心情愉快；然后，你碰到某个哭哭啼啼，抱怨一些无谓琐事的人。没几分钟，你就会觉得疲劳，很想要爬回床上去睡。没错，我们都有过这种经验；而如果你想要达到目标的话，就要不顾一切代价避开这些人。

成功是团队合作的结果，很少人是独力完成的。成功者会习惯避开这种负面的人和环境，而去接近能帮助他们成功并滋养他们的思想和灵魂的人。

但绝对不要因为别人有钱，就把他当成朋友。金钱并不等于成功。成功是由许多东西所组成的：乐观积极的态度、求知的渴望以及冒险的意愿。如果你的朋友是成功的，你的想法也会更积极，你会发现自己更会寻找机会向前迈进。

小心选择可以托付你的自尊的人，因为这对你所能享有的成功层次有无远弗届的影响。要注意你身边的警讯，任何一个对你的自尊养成有不当影响的人--包括父母、朋友和同事--都不是不能责备的，而且如果一切方法都无效，还要有将他们彻底从你的生活中移除的决心。

有时候，这很困难也很痛苦，特别是当对象是你的父母的时候。要再找新的父母不容易，但如果你想要治愈自己，这就是你必须做的人生抉择之一，如同必须开刀才能拿出体内肿瘤。

有一位我认为她很成功的朋友，我曾经问她为什么在十六岁时离家，独自旅行，定居在澳洲。她是怎样做到不留恋过往的。我一直很崇拜她在这么年轻时就有离开的勇气，努力将

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

自己的根扎在离家如此遥远的地方。她从来没有抱怨或比较她现在与从前的生活，许多移民者似乎也都是这样。

她的回答很诚实。她解释说，她还是深爱她的家人，却选择离开他们。她说，她的父母总是不断在她的朋友面前吵架，并使她难堪；她甚至在十二岁的时候就已经知道，这不是一个良好的成长环境。

然后我又想到一个问题：她需要的是离开的勇气，还是留下的勇气？

38、承担责任--方能迈向伟大之路

我在事业上有很多次，碰到一些整天只想着“不要”做事和逃避责任的人，这实在令我觉得不可思议。没错，就是有这些人，信不信由你。

这种人非常害怕失败，而且不愿意面对事情出错的后果。

大部分的工作环境都“没有”提供奖励，以刺激员工尝试和创新；而且如果员工犯错，还会受到处罚或者开除。这些“不成文规定”很快地使员工发现，如果他们“拒绝”一项企画案或新机会(只要维持现况)，他们在公司的工作期限就会比较长，甚至可以在上司退休或升职时获得升迁。

然而，假如他们决定冒险，结果却不成功--最好的状况是受到惩戒，最糟却要被炒鱿鱼。所以，当承担责任只是带来压力时，什么是刺激员工承担责任的诱因？答案是没有。

成功者与众不同，他们知道承担责任是达到你所渴望的伟大层次之前，必须经历的开端--特别是在事情出差错的时候。看到许多人在事情出错时，忙着找掩护、闪避和躲藏，互指对方不是，或责备他人，这实在很好笑。他们甚至不愿意面对自己失败的责任--不管是在财务、社会或者人际关系上--因为永远都是别人的错。可悲的是，这些人一辈子都把自己的失败怪罪到别人身上--父母、合伙人、情人、政府。反正都是别人的错。成功者则不同。他们能够接受事实，面对问题，试着解决并从中学习，无论代价有多痛苦、难堪或昂贵。

39、人生不能重来

有多少个山普拉斯是我们永远不会知道的网球好手？有多少个比尔盖兹是我们永远不认识的世界首富？

你有几次听过别人在看到市场上的一件热门商品时说：“两年前我也有同样的点子，却什么也没做。”你又有多常听到人们看着别人的成就却说：“多么棒的点子啊，原来这么明显又简单。”可是他们却想不到？

在现代都市里，这种对话时有耳闻，每周都有成千上万的新产品问世，可是数十万的人甚至数百万的人却从没有做过一件与他们过去所为不同的事。这让许多潜能都被忽视或白白浪费掉。

这其中的原因只是态度问题，和你的能力或天赋无关。

成功者并不比一般人拥有更多才华或运气，但是他们做了一件别人没做的事，就是将潜力发挥到最大。换句话说，他们成为最好的自己，不再接受后退一步的妥协。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

这正是使他们与众不同的因素，也是刺激他们达到顶峰的动力。它带来尊敬与成就的氛围。爱迪生曾说：“如果我们把所有能做的事都做完，就能震撼自己。”

爱迪生的名下拥有一千零九十三件发明--包括电灯泡和留声机。这位历史上最伟大的发明家连续六十五年，每年都至少获颁一项专利，并发展出现代化的研究实验室。

一九一四年，他的实验室被烧成灰烬时，他已经六十七岁了。一般人可能会被击垮，可是爱迪生说：“我还没老到不能从头开始。”他重建了实验室，又在里头工作了十七年。

在心灵成长的领域里，爱迪生的名字不断被提起，成为一个活出人生潜能的典范。

40、不劳而获的财富--是金子吗？

企业大师知道他们的时间和知识的价值。许多人和企业只是不断地做着低于应有报酬的工作。结果是剥夺了自己和公司应有的获利。

请注意，我说的是获利，不是收入。当你提高售价时’提高的部分“全部”都会变成你的获利。

这个结果以“从稀薄的空气中赚取财富”的角度来看，是非常可观的--如果你对你的产品收费过低，就等于是降低公司的投资价值，并剥夺了自己的收入和巨额获利。这对你的企业价值将有重大冲击。

你少赚的每一块钱都降低了你的获利，这将使公司的价值减少 4 到 3080 倍，这个数字是从金属风暴公司(Metal Storm Ltd.)得来的，该公司发明了电动枪枝，造成轰动--股价立刻窜升，2001 年十二月金属风暴的本益比升到 3080。

换个角度来看，你提高的售价将会直接加入你的利润--你会使公司的价值增加 4 到 3080 倍。这是绝对不容忽视的事实。

这个原则的运用范围很广，也是让你从稀薄的空气中赚取财富的最快方法之一。你做的事情跟昨天没有两样，只需要提高定价就能让公司价值大大提升--不花钱，也不费力气。

你怎么知道自己是不是收费太低呢？

你通常有九成机率会低估了你的时间和知识。所以，这里有一个简单的检查方法：直接抬高价格，看看结果会怎样！

我建议过许多客户这么做，结果发现：造成顾客抗议的情况并不多，甚至没有；但对公司的获利却造成了极大的效用。我有一个经营有机食品店的客户，他们的生意很忙，却没赚多少钱，只能说尚可而已。

他们的解释是：他们的成本比其它商店高，因为他们用的是高品质的材料，却试着用可以和别人竞争的价格来出售。

经过一番抗拒和考量之后，他们同意我的建议，将售价全面调高百分之十，并在公司附近张贴标示，教育顾客关于他们的高品质服务以及制造产品时的用心。

最后的结果是--他们没有流失掉任何客人，也没有造成顾客的不满(事实上，许多顾客认为新的价格很合理)。他们每年直接增加了十几万元的营收，公司身价立刻增加了四十万。他们凭空就多赚了四十万元一一几乎是一夕之间。他们不必多做额外的工作就多赚了这么多

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

的钱。

也许你应该想想你的价值和价码？

41、如何雇用理查布兰森？

近几年有一个全新的产业--企业与人生教练。

人们纷纷自己创业，指导他人朝人生目标迈进(我不建议你做这种事业，因为这违反了从稀薄的空气中赚取财富的基本原则--他们在出卖自己的时间)。

这种产业会成长，乃因今日的人们认为，如果想要达成目标，就需要帮助和指导。成功人士早在这种产业问世前，就一直在聘请教练了，不用说也知道，这是一种帮你保持专注和动机的好方法。

不过，专注和动机只能让你达到一定程度，你需要的不只是这样。拥有一个已经完成目标的人生典范和导师才是人生教练的第一步。

你要做的就是，找一位有经验和知识的良师。但不是任何经验和知识都可以，他们的经验和知识愈专门愈好。帮你自己找个“理查布兰森”或更适合的人。没有两种事业是相同的，因此你应该找已经做过你想做的事或相近事业的人。这是你应该去的地方。

当我还小的时候，我父亲给我一个伟大的忠告，我希望你也永远记得。“绝对不要听信一个比你还糟糕的人的建议。”多棒的建议！

我们有多常听到别人(朋友、家人或同事)给我们免费的建议？这种建议很有可能会成为你所得到的最昂贵的建议，因为尽管出自善意，它却经常是错误的。我们总是从比我们还要穷、还不台适或者更加困惑的人那里听到有关金钱、健康和人际关系的建议，这点总是令我很惊讶。没错，这种事天天都有，连我们自己都不知道为什么。

在我的医生两次心脏病发又得了癌症后，我郑重地考虑我是否要继续听他的建议。我把我的生命托付给不能照顾自己的人，即使他是个医生。你可以想象，我后来就换了医生，并且知道了一些有关他的问题(在非常偶然的情况下)。

有多少次，当我们遇到感情问题时，我们会从单身或感情更不顺利的朋友或家人寻求建议呢？你的金钱和事业建议又是从哪里听来的呢？你的会计师赚的钱有没有比你多呢？你的顾问、朋友或事业导师有比你会赚钱吗？

如果答案是否定的，我想你应该知道怎么做，而且动作要快！

42、恐惧使你贫穷

这是否表示你必须勇敢才会成功呢？不尽然。

成功者和任何人一样会感到害怕。只是他们对待恐惧的态度和别人不一样，而且能面对好的或坏的状况。

许多人被吓呆了，因此用尽力气来避免它，以致于让恐惧完全主导他们的行为。这些人没有身体上的障碍，可是心理上的障碍却使他们无法成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

一般认为，我们担忧的事有百分之九十不会发生，所以我们浪费了百分之九十的脑力在一些鸡毛蒜皮的事上。这是否表示我们可以完全不用担心？

忧虑在我们的努力过程中担任了很有用的角色，可以帮我们预期未来可能发生的问题。成功者会建设性地运用恐惧，他们分析并评估风险--然后在了解最糟糕的情况下，决定前进的方式。这让他们得以将恐惧抛在脑后。

我称这一招为“最糟的状况为何？”借着想象这种状况，并问自己这个问题，你可以知道所能碰到的最糟场面，并决定自己能否接受它。这让决定变得简单容易。

这种决策过程使你轻松展开行动。你已经知道可能的结果，也评估过各种选择。不论结果是哪一个，你都有所准备了。当结果出炉时，它也许不会是你所想要的那一个，但也不会是让你跌破眼镜的意外。

这种剔除意外状况的过程，首先就有助于免除你做决定时的大部分恐惧。一旦你采取行动，你就能对结果感到满意--即使它不是你原先想要的，但在采取行动的过程中总是会发生一些好事。

面对恐惧向前走，不是“少数幸运者”的专属品。这是一种学习的过程，任何人都可以练习，只要有心。